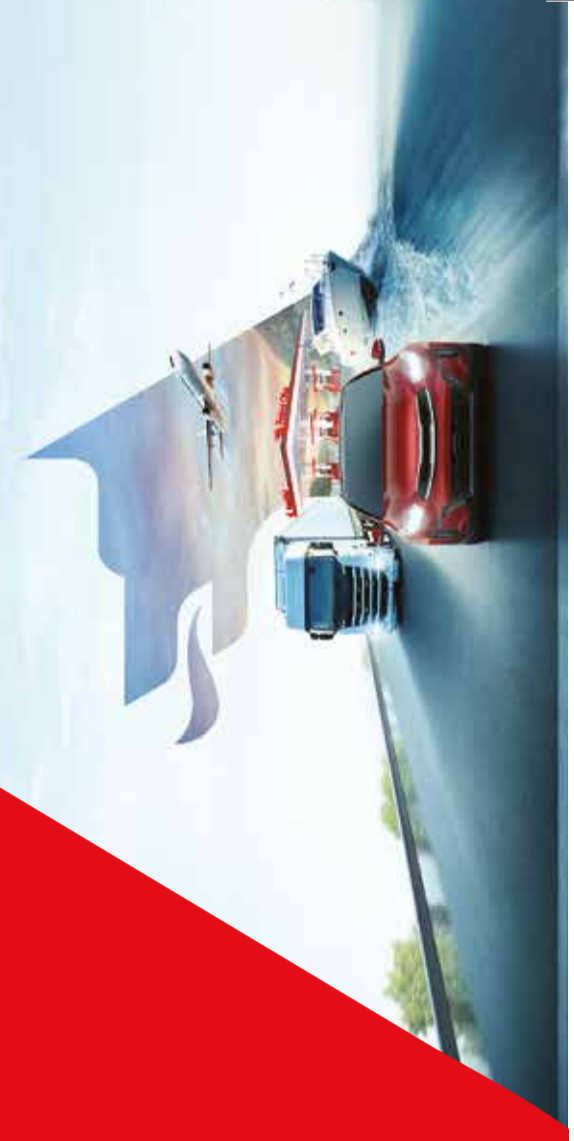


Yolların Daimi Lideri, Petrol Ofisi

Akaryakıt ve madeni yağlar sektörlerinin geleneksel lideri Petrol Ofisi.





Petrol Ofisi



Sürdürülebilir Rafinaj



Sıfır Karbonlu Elektrik



Biyoyakıtlar



Yeşil Hidrojen



Kurucumuz M. Zekai Komsuoğlu, vefatının 24. yılında düzenlenen törenle anıldı

s32



TABGİS'in yeni Genel Başkanı Akın Ketenci oldu

s24

'Türkiye Avrupa'nın en hızlı büyüyen şarj altyapısına sahip'

EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, elektrikli araç şarj altyapısını değerlendirerek, yeni dönemde tüketici odaklı düzenlemelerin ve lokasyon-saat bazlı şarj tarifelerinin gündemde olduğunu söyledi. s16



Petrol Ofisi Grubu'nun yeni marka yüzü Kenan Doğulu oldu

s10

Enerji Petrol Gaz

Kuruluş: 1968

Petrol ve LPG Sektörlerinin Gazetesi
Yıl:57
Sayı:750
@petroturkcom
www.petroturk.com
ISSN: 1301-4129



Nurten Öztürk'e "Zamansız" Felis Ödülü

s12



Shell & Turcas deli2go, cafe formatıyla CarrefourSA'da

s14



Elektrikli araç şarj sektörü hızla büyüyor

s31

Akaryakıttan enerji hizmetine: İstasyonların yeni rolü

Bugün artık "yakıt satışı" kavramı yerini "enerji yönetimi" anlayışına bırakıyor.

Fatih Doğan • s23



'İstasyonların yaşam merkezi olması DÖNÜŞÜMÜNÜN ÖNCÜSÜYÜZ'

GüzelEnerji ve Milangaz Genel Müdürü Mahmut Çil ile sektörün gündemini değerlendirdik. Çil'in, içten ve samimi cevapları yol haritalarından önemli sinyaller veriyor.

GüzelEnerji olarak akaryakıt sektörünün dönüşümünde öncü rol üstleniyor, misafirlerimizin yolculuklarına olduğu gibi yaşamlarına da hizmet eden ürün ve servisler geliştiriyoruz.

Özellikle son üç yıllık dönemde ülkemizin en hızlı büyüyen dağıtım firmalarından birisi olduk. Önümüzdeki dönemde bu trendi sürdürmeyi hedefliyoruz.



Yenilikçi ve üstün hizmet anlayışımız sayesinde, Türkiye ekonomisinin ve sektörün büyüme hızının çok üzerinde oranlara ulaşmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz. Önümüzdeki dönemde sektör ortalamasının üzerinde büyüme kaydederek başarı grafiğimizi istikrarlı biçimde sürdürmeyi öngörüyoruz.

Mobilite perakendeciliğinde sektöre kattığımız yenilik, hız, hijyen ve hizmet standardıyla misafirlerimizin tercihi olmaktan gurur duyuyoruz. İstasyonlarımızda birçok yeniliği hayata geçirdik. s5

BAŞYAZI

Mahmut Çil'in heyecanı, konulara hakimiyeti, OYAK'ın enerji sektörüne desteği, önümüzdeki yıllarda pazarda daha da iddialı konumda olabileceklerinin işareti. s5

Sertaç Komsuoğlu





Deli sıcak, deli soğuk,
deli dolu, deli çeşitli
deli2go lezzetleri Shell'de.
Hep ileride.

deli2go



ZİRVE'DE BULUŞUYORUZ

Türkiye enerji endüstrisinin "En Büyük Aile Buluşması" olarak gelenekselleşen Türkiye Enerji Zirvesi, bu yıl Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar'ın katılımıyla 8-9 Aralık 2025 tarihlerinde Hilton İstanbul Bomonti Hotel Conference Center'da 15. kez gerçekleştiriliyor.



Elektrik, doğal gaz, akaryakıt, LPG ve sürdürülebilir enerji piyasalarını bir araya getiren ilk ve tek organizasyon olan Türkiye Enerji Zirvesi, Enerji Fuarı tarafından bu yıl Hilton İstanbul Bomonti Hotel Conference Center'da düzenleniyor.

Zirve, küresel enerji dönüşümünde yaşanan jeopolitik gerilimler, teknolojik atılımlar, piyasa dalgalanmaları ve değişen politika ortamları çerçevesinde, enerji sektörünün geleceğine ilişkin fırsatların ve risklerin ele alınacağı kapsamlı oturumlara ev sahipliği yapıyor.

Türkiye Enerji Zirvesi, her yıl olduğu gibi bu yıl da 1.500'ün üzerinde yerli ve yabancı katılımcıyı, Türkiye ve bölge ülkelerinin kamu ve özel sektör temsilcileriyle aynı platformda buluşturuyor. Sektörün geleceğine yön verecek yeni iş birliklerine kapı aralayacak olan Zirve, enerji piyasalarının gelişimi ve dönüşümü doğrultusunda stratejik fikirlerin paylaşılmasına ve kalıcı çözümler üretilmesine katkı sunuyor.

ENERJİ SEKTÖRÜNÜN KRİTİK BAŞLIKLARI ELE ALINIYOR

Bu yılki Türkiye Enerji Zirvesi'nde, enerji verimliliği, LNG piyasaları, yeşil enerji ve karbon düzenlemeleri, depolama teknolojileri,

uluslararası yatırım fırsatları, dijitalleşme ve mobilitenin dönüşümü gibi sektörün geleceğini belirleyecek kritik konular özel oturumlarla ele alınacak. Katılımcılar, uluslararası uzmanlar ve sektör liderlerinin görüş ve deneyimlerini paylaşacağı oturumlarda, Türkiye ve bölge enerji piyasaları gündemindeki fırsatlar ve zorluklar masaya yatırılacak.

ZİRVE ENERJİNİN GÜNDEMİNİ BELİRLEYECEK

15. Türkiye Enerji Zirvesi, enerji dönüşümünü uluslararası boyutlarıyla ele alan özel oturumlara ev sahipliği yapacak. Akdeniz Oturumu'nda, Akdeniz Bölgesi Enerji Düzenleyicileri Birliği (MEDREG) Direktörü Hasan Özkoç ve üye ülkelerin düzenleyici kurum temsilcileri, bölgesel enerji dönüşümü, entegrasyon adımları ve düzenleyici otoritelerin rolünü değerlendirecek.

Küresel enerji gündeminde önemli bir yer tutan LNG Oturumu, OME Hidrokarbonlar Direktörü Sohbət Karbuz moderatörlüğünde gerçekleşecek. Uluslararası Enerji Ajansı (IEA)'dan Gergely Molnar, Oxford Enerji Araştırmaları Enstitüsü Kıdemli Araştırma Görevlisi Mike Fulwood ve enerji hukuku uzmanı Avukat Ana Staniç'in

katılımıyla, LNG piyasalarının geleceği, jeopolitik gelişmelerin etkisi ve enerji güvenliği tartışılacak.

Avrupa ve Türkiye'de Yeşil Enerji ve Karbon Düzenlemeleri Oturumları'nda; Sıfır Emisyon Ticaret Birliği (ZETA), Romanya Enerji Tüketicileri Derneği, Temiz Enerji Tüketicileri Derneği ve T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı temsilcileri yer alacak. Bu oturumlarda enerji geçişi hedefleri, karbon ticaret sistemleri ve yeşil dönüşüm stratejileri Avrupa ve Türkiye perspektifinden ele alınacak.

Ayrıca PETDER Başkanı Mehmet Abbasoğlu, 'Türkiye Akaryakıt Piyasaları' oturumunda Enerji Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Sertaç Komsuoğlu'nun sorularını yanıtlayacak. Abbasoğlu, akaryakıt sektöründe merak edilen konuları yorumlayacak.

Zirve'de bunun yanında, küresel ekonomik ve jeopolitik gelişmeler ışığında enerji sektöründeki yatırım fırsatları da ele alınacak. Türk Enerji Sektörü İçin Uluslararası Yatırım Fırsatları Oturumu kapsamında, şirketlerin yeni piyasalarda büyüme ve çeşitlenme stratejileri, Türk enerji sektörünün artan yatırım ilgisiyle birlikte değerlendirilecek ve sektörün sürdürülebilir gelişimine katkı



BAKAN BAYRAKTAR ZİRVE'DE ENERJİ PİYASASIYLA BULUŞUYOR

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, zirvenin ikinci günü olan 9 Aralık saat 11.30'da Sertaç Komsuoğlu'nun moderatörlüğünde gerçekleşecek özel oturumda enerji piyasasının merak ettiği soruları yanıtlıyor.

Türkiye'nin en kapsamlı enerji buluşması olan Türkiye Enerji Zirvesi, kamu,

özel sektör ve akademi dünyasından geniş bir katılımı enerji piyasalarındaki son gelişmeleri, fırsatları ve sektörün geleceğine yönelik stratejileri ele almayı hedefliyor. Bu kapsamda Bakan Bayraktar'ın katılacağı oturum, enerji piyasalarının geleceğine ışık tutmaları beklenen kritik başlıkları gündeme taşıyacak.

sağlanması hedeflenecek.

OTURUMLARIYLA SEKTÖRE DAMGASINI VURACAK

Zirve'de bu yıl; Türkiye ve Dünya Enerji Piyasalarında Son Gelişmeler, Türkiye ve Dünya Ekonomisinde Son Gelişmeler, Enerji Geçişinde Meydan Okumalar Çağı, özel sunumları ve Elektrik Piyasası, Türkiye LPG Piyasası, LNG, Enerji Verimliliği, Türkiye Akaryakıt Piyasaları, Enerji Dönüşümü ve İşleyen Akdeniz

Enerji Pazarında Düzenleyici Kurumların Rolü, Yenilenebilir Enerji, Mobilitenin Dönüşümü, Petrol Piyasaları, Doğal Gaz Piyasası, Türkiye'de Yeşil Enerji, Depolama, Avrupa'da Enerji Geçiş ve Karbon Düzenlemeleri, Büyük Tüketici Oturumu: Toplayıcılık ve Talep Tarafı Katılımı, Yatırımlar ve Finansman, Enerji Sektörü İçin Yurt Dışında Yatırım Fırsatları, Teknoloji ve Dijitalleşme, Baz Yük Enerji Santralleri, ETD-Enerji Tacirleri Toplantısı, başlıklı oturumlar gerçekleştiriliyor.

EŞİTLİK İÇİN YOLA ÇIKTIK, **100.000 KADINA** ULAŞTIK!

Yarını Değiştirmek İçin Çıktığımız Yolda 100.000 Kadına Ulaştık!

Teknoloji ve inovasyonda fırsat eşitliği yaratmak için hayata geçirdiğimiz W-ENERGY FOR EQUALITY projesi, kadınların gücüne güç katıyor.

İş birliklerimiz ve kararlılığımızla 100.000'den fazla kız öğrenci ve genç kadının hayatında fark yarattık, eğitim ve teknolojiye erişimlerini artırdık.

Kadın emeğini, bilgisini ve liderliğini destekleyerek daha adil ve güçlü bir gelecek inşa etmeye devam ediyoruz. Çünkü biliyoruz ki eşitlikle büyüyen her kadın, yarınları değiştirir.



başyazı Sertaç Komsuoğlu

'İstasyonların yaşam merkezi olması dönüşümünün öncüsüyüz'



sertac.komsuoğlu@petroturk.com @AcarSertack

GüzelEnerji ve Milangaz Genel Müdürü Mahmut Çil ile gündemi değerlendirdik. Çil'in, içten ve samimi cevapları yol haritalarından önemli sinyaller veriyor.

Enerji piyasasının yıllardır bir oyuncusu olan OYAK, akaryakıt piyasasında da artık "trend setter" oyuncularından biri.

OYAK Enerji Yönetim Kurulu Başkanı olan Uğur Doğan akaryakıt piyasasının yakından tanıdığı bir isim... Petrol Ofisi özelleşmeden önce Genel Müdür olarak görev alan Uğur Doğan, piyasanın kodlarını iyi bilen bir isim. Ve bir diğer isim de Mahmut Çil... BP, Petrol Ofisi yıllarından sonra şimdi GüzelEnerji'nin Genel Müdürü...

OYAK, enerji piyasasına verdiği önemi de bir anlamda göreve atıldığı isimlerle gösteriyor.

GüzelEnerji ve Milangaz Genel Müdürü Mahmut Çil'e merak edilen her şeyi sorduk. İçten ve samimi cevapları yol haritalarından önemli sinyaller veriyor.

Akaryakıt tarafındaki istasyon büyümesinin yanı sıra otogaz satışlarında da Milangaz'la ciddi oranda büyümek...

Bi'Güzel'i bağımsız perakende markasına dönüştürmek...

Lojistik sektöründe M Oil'i daha da güçlendirmek...

Daha onlarca başlık...

Gelin önce Mahmut Çil'in sözlerine kulak verelim...

• **GüzelEnerji olarak TotalEnergies istasyonlarınızın son beş yıldaki dönüşüm sürecinde öne çıkan kilometre taşlarından bahsedermisiniz? Elektrikli araç şarj altyapısı ve 'istasyondan öte deneyim merkezi' hedeflerinizde hangi aşamadasınız?**

GüzelEnerji, yolculuğun her aşamasında deneyimi zenginleştirmeyi ve ihtiyaçlara yanıt vermeyi hedefleyen bir vizyonla hareket ediyor. Bugün 138 şirketle özellikle enerji, lojistik ve yüksek teknoloji alanlarında büyümesini hızla sürdüren OYAK çatısına katıldığımız 2020 yılında,



TotalEnergies, M Oil ve Milangaz gibi güçlü markalarla hizmetlerimize başladık. Şimdi ise Valvoline, Otojet ve Bi'Güzel gibi farklı ihtiyaçlara yanıt veren markalarımızla ekosistemimizi sürekli büyütüyoruz. Bunun yanı sıra Renault, Tamek, Sagra gibi OYAK markalarıyla da müşterilerimize avantajlar sağlıyoruz.

Ciddi bir dönüşüm içinde olan sektörümüzde, akaryakıt istasyonları artık sadece araçlara yakıt sağlayan noktalar değil; aynı zamanda hızlı, güvenilir ve kaliteli perakende çözümleri sunan birer yaşam alanına dönüşüyor. GüzelEnerji olarak bu dönüşümde öncü rol üstleniyor, misafirlerimizin yolculuklarına olduğu gibi yaşamlarına da hizmet eden ürün

ve servisler geliştiriyoruz.

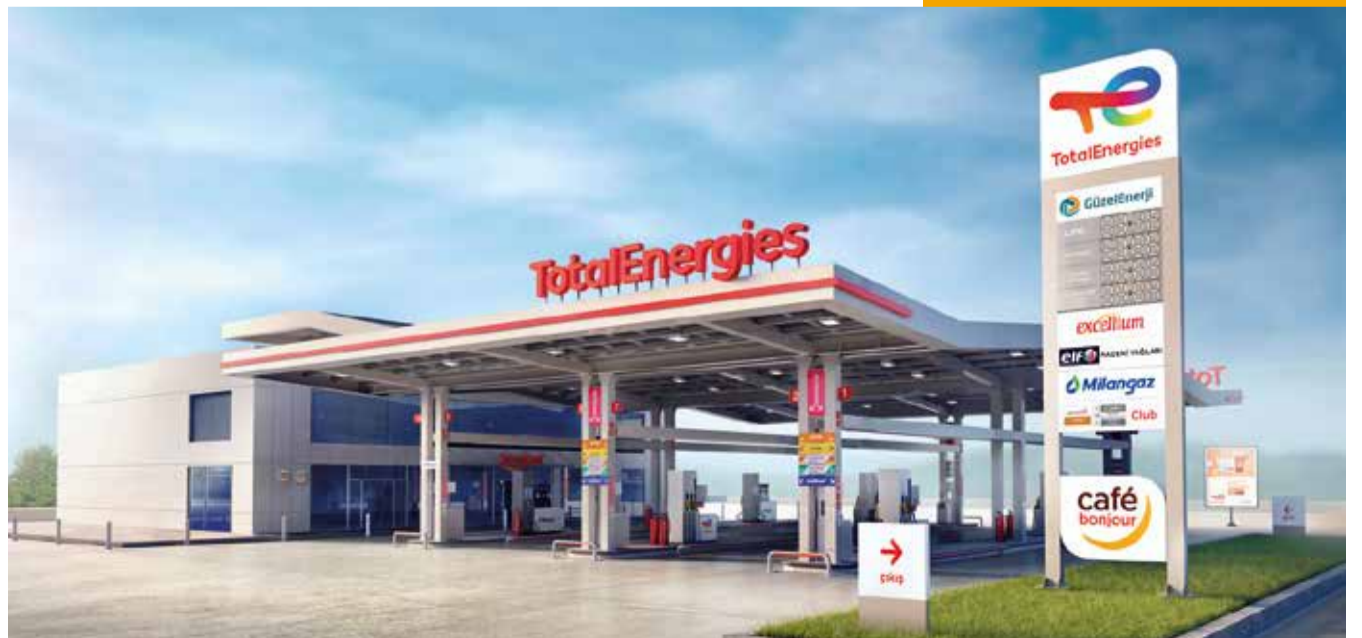
İstasyonlarımız birer "uğrak noktası" haline geldi; sadece yakıt almak için değil, kahve molası vermek, atıştırmalık almak ya da ofis dışında çalışmak için gelenlerin sayısı hızla artıyor. Öyle ki; birçok zincir kafe veya market yerine TotalEnergies istasyonlarımızı tercih ettiklerini söyleyen sadık bir kitle oluştu.

İnsanlar yolda geçirdikleri zamanı daha verimli, keyifli ve sağlıklı hale getirmek istiyor. GüzelEnerji olarak bu değişimi sadece gözlemleyen değil, yön veren taraf olmayı hedefliyoruz. "Yeni nesil istasyon" kavramını sahipleniyoruz.

Yolculuğun her aşamasına dokunan

hizmet anlayışımızı, elektrikli araç dönüşümünde de sürdürüyoruz. Elektrikli araç dönüşümünün temel taşlarından biri şarj istasyonları. Otojet ile Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'ndan (EPDK) elektrikli araç şarj işletmecisi lisansını alan ilk markalardan biriyiz. Otojet markamızla elektrikli araç dönüşümüne ülkemizin daha güçlü entegrasyonu sağlayabilmesi adına stratejik yatırımlar yaparken; aynı zamanda altyapı ve şarj ağı hizmetlerimizle araç sahiplerine kolaylık sağlıyoruz. Elektrikli araç kullanıcılarının günlük ihtiyaçlarına yanıt veren çözümler geliştirerek, şarj altyapısının yaygınlaşmasında sektöre öncülük ediyoruz.

» Devamı Sayfa 6'da



2025 yılı sonunda 750 şarj noktasına ulaşmayı ve 2030 itibarıyla Türkiye'nin lider şarj ağı sağlayıcılarından biri olmayı hedefliyoruz. Özellikle hızlı şarj (DC) noktalarının kurulmasına öncelik veriyoruz. Bu sayede hem elektrikli araç kullanıcılarının ihtiyaçlarına etkin şekilde yanıt verebilmeyi hem de ülkemiz genelinde şarj istasyonlarına erişimi artırmayı planlıyoruz. TotalEnergies istasyonlarının yanı sıra diğer markaların akaryakıt istasyonlarında, AVM'lerde, konut alanlarında, otoparklarda da Otojet olarak yer alacağız. Böylece, hızlı, kullanıcı dostu ve güvenli şarj istasyonlarımızla elektrikli araç kullanıcılarının her zaman ve her yerde yanlarında olacağız.

Elektrikli araç dönüşümüne yönelik yatırımlarımızın yanı sıra, çevresel sürdürülebilirliği de işimizin merkezine koyuyoruz. Enerji yönetimi, karbon ayak izinin azaltılması ve LEED sertifikasyon süreçlerini eş zamanlı olarak yürüterek; çevresel sorumluluklarımızı yerine getiriyor, sürdürülebilir büyüme ve gelişime odaklanıyoruz. Bu yaklaşımımızla hem bugünün ihtiyaçlarını karşılıyor hem de gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmayı hedefliyoruz.

• Türkiye akaryakıt dağıtım pazarında rekabet oldukça yoğun. 2025-2030 aralığında TotalEnergies markasının pazardaki konumunu nasıl pekiştirmeyi planlıyorsunuz?

Özellikle son üç yıllık dönemde ülkemizin en hızlı büyüyen dağıtım firmalarından birisi olduk. Önümüzdeki dönemde bu trendi sürdürmeyi hedefliyoruz. İstasyon sayımızı önemli ölçüde artırırken; benzin, motorin ve akaryakıt dışı ürünlerde sektör büyümesinin çok üzerinde bir performans sergiliyoruz.

Bu başarımız; istasyon verimliliğine odaklanmamız, bulunmadığımız ticari alanlarda doğru yatırımlar yapmamız ve mevcut istasyonlarımızda satışları maksimize etmemizden kaynaklanıyor. Önümüzdeki beş yılda da aynı stratejiyi sürdüreceğiz. Verimli istasyonlarımızı koruyarak network verimliliğimizi güçlendirmek, standartlarımızla uyum sağlayamayan istasyonlarla yollarımızı ayırmak ve hizmet kalitesi yüksek bayilerle yeni iş birlikleri kurarak büyümek temel hedefimiz olacak.

Elbette akaryakıt sektöründe bazı zorluklar mevcut. Özellikle son dönemde ikmal süreçlerinde yaşanan sıkıntılar ve maliyetlerin ciddi şekilde artması, önümüzdeki süreçte gündemimizde yer alacak konular arasında. Ancak sektör olarak, hep birlikte her zaman olduğu gibi bu sorunların üstesinden geleceğimize inanıyorum.

• GüzelEnerji bünyesindeki diğer markalarınızdan M Oil için de farklı strateji ve planlarınız olacak mı?

Aslında bu farklı strateji ve planı geçtiğimiz yıl itibarıyla uygulamaya geçirdik. Kurumsal kimliğimizi hem madeni yağ alanında hem de istasyonlarımızda yeniledik, yeni logomuzun lansmanını yaptık.



M Oil markamız özellikle lojistik sektörüne hizmet veren kamyon, otobüs ve ağır vasıtalar odaklanan bir marka olarak öne çıkıyor. Bayilerimiz aracılığıyla bu sektöre güçlü destek sağlıyoruz.

Geçtiğimiz yıldan itibaren devreye alınan Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) sayesinde lojistik sektöründeki satışlarımızın belirgin şekilde arttığını gözlemliyoruz. Bu gelişmeler M Oil markamızın önemini daha da artırıyor. Bu alandaki yatırımlarımıza kararlılıkla devam ediyoruz. UTTS artık tüm istasyonlarımızda devrede. Hem TotalEnergies hem de M Oil istasyonlarımızda lojistik sektörüne en iyi hizmeti, uygun koşullarda sunmayı hedefliyoruz. M Oil markamız, bu kanalda bizi güçlü ve rekabetçi kılan en önemli unsurlardan olmaya devam ediyor.

• Türkiye akaryakıt piyasasına damga vuracak Türk Petrol gibi büyük bir isim de size ait. Bu konuda yapmayı planladığınız bir atılım var mı?

Türk Petrol, köklü ve başarılı geçmişi ile özellikle bayiler nezdinde algısı üst düzeyde olan markalardan biri. Sektör paydaşlarıyla yaptığımız görüşmelerde Türk Petrol'ün algısının halen çok güçlü olduğunu görüyoruz.

Tüketici tarafında da etkili bir pazarlama kampanyasıyla desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Türk Petrol bizim için çok değerli bir marka. İlerleyen dönemde bu markayla ilgili yeni çalışmalarımız olacak.

• Akaryakıt fiyatlarındaki değişimler ve tedarik zinciriyle ilgili olası sorunlara karşın TotalEnergies olarak istasyonlarınızda ve bayi ağınızda ne gibi önlemler alıyorsunuz?

Tedarik zinciriyle ilgili sorunlar son dönemde oldukça gündemde. Uluslararası yaptırımlara Türkiye'nin de uymak zorunda olması nedeniyle zaman zaman ciddi sıkıntılar yaşanabiliyor. Ancak biz, yıllık programlarımızı bir sene önceden planlayan bir firmayız. Bu sayede istasyonlarımıza bugüne kadar hiçbir tedarik sorunu yaşatmadan süreci

başarıyla yönettik. Önümüzdeki dönemde de aynı şekilde devam edeceğiz.

Akaryakıt fiyatları uluslararası piyasalardaki ürün fiyatı ve döviz kuruna bağlı olarak değişiyor. Özellikle yüksek oranlı fiyat değişimlerinin yaşandığı günlerde istasyonlarımızda ve terminallerimizde uzun kuyruklar oluşabiliyor. Hem misafirlerimize hem de iş ortaklarımıza eksiksiz hizmet verme anlayışımız çerçevesinde organizasyonumuzu yapıyoruz ancak bunun yol güvenliği açısından da riskler yarattığını düşünüyoruz. Sektörümüzün gündeminde olan günlük fiyatlandırmaya geçilmesiyle birlikte, bu sıkıntıların büyük ölçüde ortadan kalkacağına inanıyoruz.

• Uzun yıllardır otogaz ve tüpgaz alanında hizmet verdiğiniz Milangaz tarafında neler planlıyorsunuz?

Otogaz piyasası bu yıl ilk kez küçülmeye başladı. Elektrikli araçların piyasaya girmesiyle birlikte yeni otogaz dönüşümlerinin geçtiğimiz yıllara göre daha düşük olduğunu gözlemliyoruz. Buna rağmen akaryakıt tarafındaki istasyon büyümemizle paralel olarak otogaz satışlarımızda da ciddi bir büyüme elde ettik. Bugün otogaz piyasasında en hızlı büyüyen dağıtım şirketlerinden biriyiz ve geçtiğimiz yıl itibarıyla pazar payında üçüncülüğe yükseldik. Milangaz'ın ürün kalitesi ve güçlü marka algısıyla, rekabetin yoğun olduğu bu piyasada müşterilerimize en elverişli koşullarda otogaz

ürünlerini sunmayı hedefliyoruz. İstasyonlarımızdaki Bi'Güzel ürünlerimizi otogaz müşterilerimizle de buluşturuyoruz.

Tüpgaz tarafı ise uzun yıllardır daralan bir pazar. Buna rağmen geçtiğimiz yıl pazar payımızı artırmayı başardık. Bu başarı, ekibimizin hem bayi transferleri hem de mevcut bayilerde satışları artırıcı aksiyonları sayesinde gerçekleşti. Daralan pazarda pazar payı kazanmak kritik bir unsur. Ayrıca, son dönemde farklılaştırılmış tüp ürünlerine odaklanmamızı ciddi şekilde artırdık. Yeni ürünlerimizle hem pazarı genişletmeye hem de mevcut pazar payımızı yükseltmeye devam edeceğiz...

• Perakende alanındaki ihtiyaçlara yanıt vermek hedefiyle hayata geçirdiğiniz Bi'Güzel markasının tüketici tarafından geri dönüşleri nasıl oldu? Bu alanda farklı yeni yatırımlar planlıyor musunuz?

Mobilite perakendeciliğinde amacımız, günün her saatinde ulaşılabilen, pratik ve kaliteli bir deneyim sunmak. Bu yüzden istasyonlarımızda sıcak ve taze sandviçler, glütensiz ürünler, besleyici atıştırmalıklar ve barista uzmanlığıyla hazırlanan kahve gibi birçok yeniliği hayata geçirdik.

Bi'Güzel markamız çatısı altında bugün 100'e yakın ürün çeşidiyle, her damak tadına ve her beslenme ihtiyacına dokunan bir portföy sunuyoruz. Müşteri deneyimini



merkeze alan bir anlayışla bu hizmetleri güçlendirmeye devam ediyoruz. Sektöre kattığımız yenilik, hız, hijyen ve hizmet standardıyla misafirlerimizin tercihi olmaktan gurur duyuyoruz. Bu alandaki başarılarımızla bugün istasyonlarımıza gelen her 10 misafirden 6'sı market alışverişi yapıyor, sadece yiyecek-içecek için uğrayanların sayısı da hızla artıyor.

Son yıllarda yaptığımız yatırımların çok net, ölçülebilir sonuçları oldu. Bi'Güzel markamız, satış adedi olarak bir önceki seneye oranla yüzde 18 büyüdü. Kahve kategorisinde bu büyümeye yüzde 47 gibi rekor bir seviyede gerçekleşti.

Aynı zamanda Bi'Güzel markamızı istasyonların dışına taşıma planımız da gündemde. Bu markanın perakende dünyasında bağımsız bir oyuncu haline gelmesini hedefliyoruz. Böylece Bi'Güzel, doğduğu istasyon ekosisteminden çıkarak ofislerde, alışveriş merkezlerinde veya yeni nesil mobil satış kanallarında da Bi'Güzel Cafe konseptiyle yer alabilir.

Öte yandan "tat kalitemizi" de küresel ölçekte kanıtladık. Bi'Güzel markamız altında sunduğumuz 5 farklı ürünümüzle, Belçika merkezli International Taste Institute (ITQI) tarafından verilen "Üstün Lezzet Ödülü"ne layık görüldük, Türkiye'den bu ödülleri kazanan ilk akaryakıt markası olduk. Bu; yenilikçiliğimizin ve bütünsel bir deneyim sunma kabiliyetimizin de bir teyidi oldu. Ürün ambalajlarımızda 3 yıl boyunca bu nişaneyi gururla taşıyacağız.

Bu başarılar güçlü bir vizyonun olduğu kadar her gün sahada bu vizyonu başarıyla temsil eden çalışma arkadaşlarımızın ve bize güvenen misafirlerimizin eseri. En temel hedefimiz; onlardan aldığımız güçle en iyiyi sunma yolculuğumuza devam etmek.

• Bayi memnuniyeti ve müşteri hizmetlerinde mükemmellik hedefiniz doğrultusunda eğitim, teknoloji ve kalite denetimlerinde hangi yenilikleri yaptınız? Bayilerin finansal sürdürülebilirliği ile operasyonel verimliliğini desteklemek için nasıl bir yaklaşım izliyorsunuz?

Bayilerimizin satışlarını desteklemek amacıyla yıl boyunca banka kampanyaları düzenliyoruz.



Operasyonel verimlilik tarafında ise oluşturduğumuz "Kalite Ligi" ve "Hijyen Kalkanı" gibi projelerle sektörde fark yaratıyoruz. Bu sistem sayesinde bayilerimizin performansını artırıyor, aynı zamanda onları teşvik ederek en üst düzey hizmet anlayışımızı tüm Türkiye'ye yayıyoruz. Bayilerimiz bu sonuçları kendilerine özel mobil uygulama üzerinden anlık olarak takip edebiliyor.

Ayrıca Club TotalEnergies uygulamamız ile çapraz iş birlikleri gerçekleştiriyor, bayilerimize daha fazla müşteri kazandırmayı hedefliyoruz. Sadakat programımız da bu yaklaşımın önemli bir parçası. İki yıl önce yeniden devreye aldığımız programla bir milyon sadık müşteriye ulaştık. Bu müşteri kitlesiyle sürekli yeni kampanyalar geliştiriyor hem müşteri memnuniyetini hem de bayi satışlarını güçlendiriyoruz.

Çalışmalarımızın başarısının uluslararası ölçekte teyit edilmesi bizler için gerçekten gurur verici. Bu kapsamda son olarak, iş dünyasının en prestijli ödülllerinden biri olan Stevie Awards'ta Club TotalEnergies ile yürüttüğümüz sadakat programı "En İyi Kullanıcı Deneyimi" kategorisinde Stevie kazandı. İstasyon tuvaletlerinde temizlik kalitesini yapay zekâ destekli yönetim modeliyle güçlendirdiğimiz "Hijyen Kalkanı" uygulamamız ise mobil teknoloji kullanımında ödüle layık görüldü. Bu ödüller ürün, hizmet, teknoloji ve müşteri deneyimi odağımızın kalitesini ve gücünü

görünür kılıyor.

• TotalEnergies, Türkiye'de akaryakıt istasyonlarının ötesinde sosyal sorumluluk projeleriyle de büyük bir marka. Yakın gelecekte bu alanda yeni bir proje olacak mı?

Kadın ve Erkek Basketbol Milli Takımlarının Ana Sponsoru olarak ülkemiz basketboluna çok önemli bir destek veriyoruz. Bu iş birliği, yalnızca sporun gelişimine katkı sağlamakla kalmıyor; aynı zamanda gençlerin spora yönlendirilmesi, sağlıklı yaşam alışkanlıklarının teşvik edilmesi ve toplumsal dayanışmanın güçlendirilmesi açısından da büyük önem taşıyor.

Sosyal sorumluluk projelerini, markamızın toplumla kurduğu güçlü bağın bir parçası olarak görüyor ve bu doğrultuda sporun yanı sıra eğitim, çevre ve sürdürülebilirlik alanlarında da katkılarımızı artırmayı hedefliyoruz.

• Önümüzdeki 5 yıl içinde TotalEnergies İstasyonları markasını Türkiye'de nasıl bir konumda görmek istiyorsunuz? Hangi metriklerde büyümeyi hedefliyorsunuz (istasyon sayısı, elektrikli şarj noktaları, hizmet kanalları vb.)?

İstasyonlar artık sadece bir akaryakıt satış noktası değil, bir yaşam merkezi, bir hizmet noktası. Bu nedenle istasyonlarımıza gelen müşterilerimize sadece akaryakıt satmayı değil; onları en elverişli şartlarda akaryakıt dışı ürünlerle tanıştırmayı ve en iyi hizmeti sunmayı hedefliyoruz. Yenilikçi ve üstün hizmet anlayışımız sayesinde, Türkiye ekonomisinin ve sektörün büyüme hızının çok üzerinde oranlara ulaşmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz. Önümüzdeki dönemde sektör ortalamasının üzerinde büyüme kaydederek başarı grafiğimizi istikrarlı biçimde sürdürmeyi öngörüyoruz.

• Enerji sektöründe gerçekleşen büyük dönüşüm göz önüne alındığında, Türkiye'de akaryakıt istasyonlarının rolü 2030-2040 yıllarında nasıl olacak sizce? Bu değişime markanız nasıl hazırlanıyor?

Artık müşterilerimiz istasyonlarımıza geldiklerinde yalnızca yakıt değil; kahve, çay, sandviç ve birçok farklı ürünü de bulabiliyor. Bu çeşitliliği

arttırmak bizim için öncelikli hedef. Bi'Güzel markamızla geliştirdiğimiz yeni konseptler, genişleyen ürün gamımız ve Bi'Güzel Kahve yaklaşımımızla akaryakıt istasyonlarını bir yaşam merkezi olarak konumlandırıyoruz.

2030-2040 dönemine baktığımızda, akaryakıt istasyonlarının rolünün azalmayacağını, aksine her geçen yıl daha da güçleneceğini öngörüyoruz. Satış rakamları ve müşteri sayılarından artış bu trendi açıkça gösteriyor. Biz de markamızı ve konseptlerimizi sürekli güncel tutarak, yeni ürünlerle müşterilerimizi istasyonlarımıza çekmeyi ve sektördeki dönüşümün öncüsü olmayı hedefliyoruz. Nisan 2026'da hayata geçirilecek promosyonlara dair mevzuat değişimi ile misafirlerimize çapraz satış ve faydalar sağlamaya devam edeceğiz.

• Madeni yağ pazarındaki mevcut konumunuz, gelecek hedefleriniz ve Valvoline ile gerçekleştirdiğiniz iş birliği hakkında bilgi verebilir misiniz?

M Oil, OYAK çatısı altına dahil olduğu 2020 yılından beri sektörün genel büyümesinin üzerinde bir performans sergileyerek madeni yağlar pazarının güçlü oyuncularından biri oldu. Bu durum, madeni yağ tarafına yaptığımız yatırımların ve sektöre duyduğumuz güvenin somut sonucu.

140'tan fazla ülkede hizmet veren küresel premium madeni yağ markası Valvoline ile gerçekleştirdiğimiz lisans ortaklığını, sektördeki konumumuzu daha da güçlendiren en önemli stratejik büyüme adımlarından biri olarak görüyoruz. Bu iş birliği çerçevesinde, Valvoline'in yenilikçi ve üstün nitelikli portföyünden ilk aşamada 75'in üzerinde ürünü 110 farklı ambalaj ile ülkemiz ve bölgemizin hizmetine sunduk.

Bu stratejik ortaklığın devamında ise 2024 yılında çok önemli bir adım attık. M Oil, Valvoline lisansı ile İzmir'de üretime başlayarak iş birliğimizi yeni bir boyuta taşıdı. Böylece Valvoline markalı premium ürünleri ülkemizde üretmeye başladık ve hem Türkiye'de hem de bölgemizde daha güçlü bir üretim ve hizmet kapasitesine ulaştık.



Önümüzdeki dönemde, otomotivden endüstriyel yağlara kadar geniş bir yelpazeyi kapsayan ürünlerimizin sayısını kademeli olarak artırmayı planlıyoruz. Bu süreçte hem önemli bir yatırımı hem de know-how ve Ar-Ge deneyimini ülkemize kazandıracacağız. Bu ürünleri sadece Türkiye pazarına değil, KKTC ve yakın coğrafyaya da ihraç edeceğiz. Bir sonraki aşamada, hedeflerimizin önemli bir halkası olarak yeni fabrikamızı faaliyete geçirmeyi planlıyoruz.

• **Size göre Türkiye enerji sektörü açısından en büyük üç fırsat ve en büyük üç risk hangileridir? Bu riskleri yönetirken kurum olarak hangi üç stratejik hamleyi önceliklendirdiniz?**

Türkiye büyüyen bir ülke; genç ve dinamik nüfusumuz sayesinde tüketim miktarları her yıl artıyor. Araç parkının her geçen sene genişlemesi de sektör için önemli bir fırsat. İstasyonlarımız Avrupa standartlarının çok üzerinde hizmet veriyor; marketlerimizden tuvaletlerimize kadar sunduğumuz kalite, yabancı iş ortaklarımızın ziyaretlerinde de sıkça dile getiriliyor. Bu açıdan bakıldığında Türkiye enerji sektörü için en büyük fırsatları; büyüyen nüfus, artan araç parkı ve yüksek hizmet standartlarımız olarak sıralayabilirim.

Risk tarafında ise öne çıkan unsurlar; ekonomik konjonktürün değişkenliği, uluslararası yaptırımların öngörülebilirliği zorlaştırması ve yapılan yatırımların karşılığında elde edilen kâr marjlarının yetersiz kalması olarak sıralanabilir. İstihdamda önemli bir paya sahip olan ve katma değer yaratan sektörümüzün yatırımlarının karşılığını alacak seviyeye mutlaka ulaşması gerekiyor. Bu noktada enerji otoriteleri ve bakanlığımızdan bugüne kadar gördüğümüz desteğin önümüzdeki dönemde artarak devam etmesini bekliyoruz.

Enerji piyasasının hızla değiştiği bir dönemde, akaryakıt istasyonları yalnızca araçlara yakıt sağlayan noktalar olmaktan çıkarak çok yönlü yaşam alanlarına dönüşüyor.

Bu dönüşümün Türkiye'de güçlü temsilcileri var. Bu şirketlerin istasyonlarına, hizmet kalitelerine yaptıkları yatırım Türk tüketicisinin Avrupa'da en iyi hizmeti almasını

sağlıyor.

Mahmut Çil'in heyecanı, konulara hakimiyeti, OYAK'ın enerji sektörüne desteği, önümüzdeki yıllarda

pazarda daha da iddialı konumda olabileceklerinin işareti...

Akaryakıt piyasası ülkesi için katma değer üretmeye devam ediyor...

TPAO'nun Batman, Mardin ve Şırnak'ta petrol arama ruhsat süreleri uzatıldı

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü'nün Petrol Hakkına Müteallik kararları, Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, Batman ve Mardin'i kapsayan 61 bin 509 hektar saha ile Mardin ve Şırnak'ı kapsayan 59 bin 866 hektar sahada TPAO'nun sahip olduğu ruhsatların süresi, bölgenin hidrokarbon potansiyelinin ortaya çıkarılarak ülke ekonomisine kazandırılması amacıyla 12 Ocak 2026'dan 12

Ocak 2028'e kadar uzatıldı.

Ayrıca, şirketin talebi üzerine Siirt'in Kurtalan ve Batman'ın Kozluk ilçelerini kapsayan 9 bin 137 hektar büyüklüğündeki saha için 11 yıl süreli petrol işletme ruhsatı verildi.

Daha sonra talep edilmesi ve taahhüt doğrultusunda ortaklığın sahada yapacağı üretim ve geliştirme faaliyetlerine göre işletme ruhsatı için öngörülen 20 yıllık kanuni sürenin kalan kısmının kullanılması kararlaştırıldı.

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'nın (TPAO), Batman, Mardin ve Şırnak'taki petrol arama ruhsatlarının süresi 2 yıl uzatıldı.



Aytemiz



ON 24

Yolda Beraberiz

Yenilikçi hizmetlerimiz, taptaze lezzetlerimiz ve avantajlı fiyatlarımızla yolda beraberiz.



Petrol Ofisi Grubu'nun yeni marka yüzü Kenan Doğulu oldu

Türkiye'nin en sevilen sanatçılarından Kenan Doğulu, Petrol Ofisi Grubu'nun "Siz Ne İsterseniz O" kampanyasının yeni döneminde markanın reklam yüzü oldu. Gerçek bir hikâyeden uyarlanan reklam filmi ve Kenan Doğulu'nun kampanya için özel olarak bestelediği 'Sen Ne İstersen O' şarkısı bu güçlü iş birliğinin ilk adımı oldu. Uzun soluklu iş birliği kapsamında ilerleyen dönemde Petrol Ofisi'nin Kenan Doğulu ile birlikte Anadolu'ya yayılan konser projeleri hayata geçirmesi de planlanıyor.

Petrol Ofisi Grubu, Türk pop müziğinin ikonik ismi Kenan Doğulu ile yaptığı uzun soluklu marka yüzü anlaşmasını, ilk reklam filmiyle duyurdu.

Petrol Ofisi Grubu ile Kenan Doğulu arasındaki iş birliğinin detayları, Kenan Doğulu'nun yanı sıra Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu ve CMO'su Murat Zengin ile reklam kampanyasının yaratıcı sürecini üstlenen TBWA\Istanbul CEO'su Burcu Özdemir'in katıldığı toplantıda paylaşıldı.

"PETROL OFİSİ GRUBU İÇİN YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR"

İş birliği ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Petrol Ofisi Grubu CEO'su Mehmet Abbasoğlu, "Petrol Ofisi Grubu için yeni bir dönem başlıyor. bp satın alımını tamamladık ve entegrasyon sürecinin de sonuna yaklaştık.

Sektörde gelenekselleşen liderliğimizin de gücüyle daha çevik, daha inovatif ve daha dinamik bir kimlikle, performansı ön plana aldığımız, istasyon deneyimini markalaştırdığımız bir sürece girdik. Yaklaşık 2.700 istasyonla ülkemizin her yerine yayılacak bu dinamizmi, Türkiye'nin yetiştirdiği en kıymetli sanatçılardan biri olan Kenan Doğulu'nun içten enerjisi ve yaratıcılığı ile buluşturabilmekten ötürü çok mutluyuz. Kendisinin bize sağlayacağı katkının çok değerli olduğuna inanıyorum" şeklinde konuştu.



"ÇOK KATMANLI BİR YAKLAŞIM İLE YOL ALACAĞIZ"

Kampanyanın stratejik boyutuna vurgu yapan Petrol Ofisi Grubu CMO'su Murat Zengin ise konuşmasında şunları söyledi: "Kenan Doğulu ile ilk kampanyamızı V/Max ürünümüzün re-lansmanına ayırdık. Ancak bu sadece bir reklam kampanyası değil. Çok katmanlı bir yaklaşım ile yol alacağız. Performans kavramını hayatın enerjisiyle birleştirerek, gerçek hayat hikâyelerinden yola çıkan film ve aktivasyonlar tasarlayacağız.

Öte yandan Anadolu'ya yayılacak konser projeleri ile Türk halkına ve özellikle gençlerimize dokunacağız. Sadece hizmetlerimiz değil, her nerede olurlarsa olsunlar onlara sanatla, Türkiye'nin en önemli sanatçılarından biriyle buluşma fırsatını da sunmak istiyoruz.

Yüzlerinde bir tebessüm oluşturabilmek, onlar için unutulmaz anlar yaratabilmek bizim için çok kıymetli."

"HERKESİN KENDİNDEN BİR PARÇA BULACAĞI SICAK BİR HİKÂYE"

Markanın yeni reklam yüzü Kenan Doğulu da iş birliğiyle ilgili duygularını şu sözlerle ifade etti: "Müziğin birleştirici gücüyle yolculukların enerjisini buluşturduğumuz uzun soluklu ve keyifli bir yola çıktık. Petrol Ofisi gibi Türkiye'nin her noktasına dokunan, 7'den 70'e herkesin hayatında yeri olan köklü bir markayla aynı hikâyede buluşmak benim için çok kıymetli. Bu yolculuğun ilk adımını, sahnede yaşadığım gerçek bir anıdan yola çıkarak kurguladık. O anın samimiyetini ve heyecanını ekrana taşıyarak, bir reklam filminden çok, herkesin kendinden bir parça bulacağı

sıcak bir hikâyeye anlattığımızı inanıyorum. İzleyen herkesin bu pozitif enerjiyi hissedeceğine eminim."

"ASIL ÖNEMLİ OLANIN TÜKETİCİNİN YOLCULUK HİKAYESİNİ ANLAMAK OLDUĞUNU GÖRDÜK"

Kampanyanın yaratıcı sürecini üstlenen TBWA\Istanbul CEO'su Burcu Özdemir ise konuşmasında, "Petrol Ofisi Grubu, yaygın bir dönüşüm gerçekleştiriyor. Biz de bu süreçte 'Tüketici bizden ne bekliyor?' sorusuna yanıt aradık. Artık sadece ürün anlatmanın yeterli olmadığını, asıl önemli olanın hayata dokunmak, tüketicinin yolculuk hikâyesini anlamak ve onunla duygusal bir bağ kurabilmek olduğunu gördük. Kenan Doğulu ile yollarımız bu noktada kesişti. Türkiye'yi bu kadar geniş kapsayan, bu kadar çok insana dokunan, bu kadar

çok kalpte yer eden sanatçı sayısı gerçekten çok az. Amaç kendi üretimiyle, yarattığı kültürle Türkiye'ye değer katan bir sanatçıyla yola çıkmaktır. Petrol Ofisi ile Kenan Doğulu arasında yol arkadaşlığı da böyle başladı" dedi.

GERÇEK BİR SAHNE HİKAYESİNDEN İLHAM ALINDI

29 Kasım'da yayımlanması planlanan reklam filmi, Kenan Doğulu'nun bir konserinde yaşanan gerçek bir olaydan ilham alınarak hazırlandı. Kampanyanın ilk adımı ise Kenan Doğulu'nun filme özel bestelediği "Ne İstersen O" şarkısının lansman öncesinde dijital platformlarda yayımlanması oldu. Büyük beğeni alan şarkı kısa sürede geniş bir dinleyici kitlesine ulaştı.

"PETROL OFİSİ'NİN GELİŞTİRDİĞİ EN İYİ PERFORMANS YAKITI"

Şirketten yapılan açıklamada, "Petrol Ofisi Teknoloji Merkezi'nde (POTEM) Türkiye koşullarına özel olarak geliştirilen Yeni V/Max, bugüne kadar sunulan en iyi performans yakıtı olmasıyla dikkat çekiyor. Müşteri beklentileri odağa alınarak yenilenen formülüyle Yeni V/Max Kurşunsuz 95, yüzde 32'ye kadar tork artışı, yüzde 26'ya kadar güç artışı ve yüzde 5'e varan ivmelenme artışı ile araçların tüm yol şartlarında performansını artırmasına olanak veriyor" ifadelerine yer verildi.

PT
PetroTurk TV
ABONE OL
Enerji piyasalarına dair en güncel video içerik ve haberler PetroTurk TV Youtube kanalımızda!

ENERJİNİN
HABER MERKEZİ
www.petroturk.com
PETROTURK

MUTLULUĐA GİDEN İSTİKAMET:

ALPET



ALPET

Alpet bir  NAKKAS HOLDİNG kuruluşudur.

OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk, mimarı olduğu Temiz Tuvalet Kampanyası'nın 25. yılında tüm zamanların büyük ödülü Zamansız Felis'le onurlandırıldı. Toplumsal davranışları değiştirerek kalıcı bir farkındalık yaratan, 20 milyon insana birebir dokunan kampanya; marka iletişiminin ötesine geçerek kalıcı bir sosyal etki yarattığı için "zamansız" olarak nitelendirildi. Öztürk, törende yaptığı konuşmada; "Sektörümüze örnek ve ilham oluyoruz" dedi.

Felis Ödülleri, bu yıl 20'nci kez sahiplerini buldu. Sektörün en yaratıcı projeleri ödüllendirilirken bu yıl 20'nci yıla özel olarak verilen "Zamansız Felis Ödül"ne, çeyrek asırdır devam eden OPET'in "Temiz Tuvalet Kampanyası" ile projenin lideri OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk layık görüldü. Temiz Tuvalet Kampanyası sadece bir sosyal sorumluluk projesi olmanın ötesine geçerek, toplumsal davranış biçimlerini değiştirmesi ve Türkiye genelinde kalıcı bir farkındalık yaratmasıyla "Zamansız" olarak nitelendirildi.

"20 MİLYON İNSANA BİREBİR DOKUNDUK"

OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk ödüllerin yol gösterici olduğunu işaret ederek şunları söyledi: "Ülkemizin çözülmesi gereken sorunları var ise bu ülkede yaşayan bu ülkeye sevdalı olan bizlerin, bu sorunların giderilmesi için her türlü çabayı göstermesi lazım. 2000 yılında Temiz Tuvalet Kampanyası için yola çıktığımızda ilk yıl 25 bin teşekkür mektubu aldım. O zaman anladım ki ülke insanı, iyiyi, çalışanı görüyor, her şeyin en iyisini hak ediyor. Biz de gece gündüz demeden 25 yıl çalıştık; belediyeler, hastaneler, demiryolları, havayolları, okullara gittik. 20 milyon insana birebir dokunma fırsatı bulduk. Amacımız bilinçli bir toplum yaratmak, ülkemizi çağdaş ülkeler

Nurten Öztürk'e 'Zamansız' Felis Ödülü



Ülkemizin çeşitli illerinde çöp toplama etkinliği yapıyoruz. Ama çöp toplayarak bir yere varamayız. O nedenle "sakın atma vatanını yakma", "sakın atma geleceğini karartma" diyoruz. Büyük önder Atatürk'ün de dediği gibi; çevreyi düşünmek aklın gereğidir. "Yalnız ülkemizi değil, tüm dünyayı düşünelim hep birlikte yavrularımıza yaşanabilir bir dünya bırakalım" diye konuştu.

OPET SOSYAL ETKİSİ YÜKSEK PROJELERLE FARKLI ALANLARDA KATKI SAĞLAMAYA DEVAM EDİYOR

Halka açık tuvaletlerde TSE standartlarının, engelli erişiminin, bebek bakım ünitelerinin temelini oluşturduğunuz; okullarda, garlarda, hastanelerde 20

milyondan fazla insana dokunarak hijyeni bireysel bir tercih olmaktan çıkartıp toplumsal bir reflekse dönüştürdüğünün altı çizilen Temiz Tuvalet Kampanyası'yla toplumda kalıcı değer yaratan OPET; Doğaya Saygı, Tertemiz Yarınlar Okullardan Başlar, Kadın Gücü, Yeşil Yol, Örnek Köy, Tarihe Saygı, Trafik Dedektifleri, İşimiz Temiz gibi sosyal etkisi yüksek projelerle farklı alanlarda katkı sağlamaya devam ediyor.



düzeyine hatta çağın ötesine taşımak. Şu an 12 tane sosyal sorumluluk projemiz devam ediyor. Projelerimizin ortak özelliği sürdürülebilir, sonuç odaklı, ekonomik ve toplumsal kalkınmaya destek olması. Biz bunları yaptığımız için yıllardır "lovemark"ız yani yıllardır tüketicinin gönlündeyiz. Ne mutlu bize ki çalışmalarımızla, bakış açımızla sektörümüze örnek ve ilham oluyoruz."

OPET'in Doğaya Saygı Projesi kapsamında 15 Ağustos 2025 tarihinde Türkiye genelinde başlattığı çevre temizliği seferberliği için de çağrıda bulunan Öztürk, "Son projemizde sizlerin de destekçimiz olmasını istiyorum.



Yıllardır milyonlarca aracın tercihi Kadoil!

Yüksek standartlara sahip
yakıt teknolojimiz,
motor verimliliğini artırır
ve uzun ömürlü güç sağlar.

Yakıtta iyi sonuç
arayanlar için
Kadoil yeter!

Alışverişe lezzetli bir mola: Shell & Turcas deli2go, café formatıyla CarrefourSA'da



Shell & Turcas
CEO'su Emre Turanlı

CarrefourSA CEO'su
Kutay Kartallıoğlu

Türkiye'nin perakende ve mobilite sektörlerindeki iki güçlü markası CarrefourSA ve Shell & Turcas, müşteri deneyiminde yeni bir dönemi başlatan stratejik bir iş birliğine imza attı. Bu iş birliğiyle birlikte Shell & Turcas'ın sevilen yiyecek-içecek markası deli2go, ilk kez akaryakıt istasyonları dışına çıkarak CarrefourSA Lezzet Arası restoranında café formatında hizmet vermeye başladı. Aynı zamanda CarrefourSA'nın Bonheur markalı ürünleri de artık seçili Shell Select marketlerde müşterilerle buluşuyor.

Sabancı Holding ve Carrefour Grup iştiraki CarrefourSA ve Shell & Turcas, Türkiye'de perakende ve mobilite dünyalarını buluşturan yeni bir iş birliğine imza attı. Shell'in sevilen yiyecek-içecek markası deli2go, ilk kez akaryakıt istasyonu dışına çıkarak CarrefourSA Lezzet Arası restoranında café olarak hizmet vermeye başladı. Bu adım, Shell'in istasyon dışı büyüme vizyonunda önemli bir kilometre taşı olarak öne çıkarken, CarrefourSA'nın da müşterilerine yenilikçi deneyimler sunma stratejisinin önemli bir parçası oldu.

YOLCULUK VE ALIŞVERİŞ DENEYİMİ AYNI ÇATI ALTINDA BULUŞUYOR

81 ilde 1.200 istasyonu her gün 1 milyondan fazla misafiri ağırlayan Shell & Turcas, Türkiye'nin mobilite alanındaki en köklü markalarından biri. Shell Select marketleri ve deli2go ürünleriyle zengin bir perakende deneyimi sunan marka, 2024 yılı içinde 18 milyon bardak kahve, 7 milyon sandviç ile toplamda 25 milyon deli2go ürün satışı gerçekleştirdi. Bir kahve zinciri olmamasına rağmen Türkiye'nin en çok kahve satan perakendecilerinden biri olan

Shell & Turcas, CarrefourSA Lezzet Arası restoranında hizmete açtığı ilk deli2go Corner Café ile bu deneyimi yeni bir boyuta taşıyor.

CarrefourSA ise 32 yıldır 'Ne lazımsa CarrefourSA' anlayışıyla, 1250'yi aşkın mağazası ve online marketiyle milyonlarca müşteriye ulaşarak Türkiye'nin en öncü perakendecilerinden biri olarak öne çıkıyor. Yeme içme sektöründe ve organize gıda perakende alanında öncü yatırımlar yapan CarrefourSA, 2017 yılında Lezzet Arası restoranıyla başladığı yolculuğunu bugün 6 ilde 16 restoranla sürdürüyor. Lezzet Arası restoranlarında her gün 9 bin, aylık 270 bin ziyaretçiyi ağırlayarak, dünya mutfağından vegan seçeneklere kadar 60 farklı yemek çeşidini müşterilerine sunuyor. Yapılan iş birliğinde ise Shell & Turcas'ın sevilen markası deli2go'nun café formatı, müşterilere günün her anına eşlik eden bütüncül bir deneyim sunmayı hedefliyor. CarrefourSA ise sağlıklı kurutulmuş meyve, çikolata çeşitleri, protein bar ve meyve pestili gibi 55'i aşkın ürün çeşidine ulaşan Bonheur markası ile artık seçili Shell & Turcas istasyonlarında tüketicilere lezzetli bir deneyim



"SEKTÖRLER ARASI SINIRLARI KALDIRAN İŞ BİRLİĞİ"

Açılış töreninde konuşan Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı, iş birliğine ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Bu iş birliği, bizim için büyüme adımının yanı sıra misafirlerimize olan bağlılığımızın da bir göstergesi. Shell & Turcas olarak müşterilerimize sadece yakıt değil, kaliteli

bir yaşam deneyimi sunmayı hedefliyoruz. Amacımız, misafirlerimizin hayatının her anında, onlara en iyi ve en kaliteli deneyimi sunarak 'Hep İleride' olma vizyonumuzu güçlendirmek. Yıllardır istasyonlarımızda severek tükettikleri, kalitesine güvendikleri deli2go lezzetlerini ilk kez istasyon

dışında cafe formatında satışa sunuyoruz. Bu yaptığımız stratejik iş birliği deli2go markamız için kilometre taşı değerinde. Bunu da Türkiye'nin en güçlü ve öncü perakende markalarından olan CarrefourSA çatısı altında sunmaktan büyük bir heyecan ve mutluluk duyuyoruz."

yaşatıyor. Böylece, Türkiye’de ilk kez perakende ve akaryakıt sektörleri bu ölçekte buluşarak müşteri deneyiminde yeni bir dönemi başlatıyor.

Yeni deli2go Corner Café’de menünün merkezinde taze çekirdeklerden hazırlanan kahveler yer alıyor. Günlük olarak üretilen sandviçler, hafif atıştırmalıklar, kruvasan, poğaç, kek ve pastalarla misafirlere istasyonlardaki tanıdık kalite ve lezzet aynı standartlarla sunuluyor.

CarrefourSA’nın Lezzet Arası alanlarında konumlanan deli2go Corner Café, müşterilerin alışveriş arasında dinlenip keyifli bir mola verebilecekleri modern bir buluşma noktası olmayı hedefliyor.

“DENEYİMİ MARKET DIŞINA TAŞIYORUZ”

“CarrefourSA olarak amacımız, müşterilerimizin hayatına yalnızca kaliteli ürünlerle değil, değerli

deneyimlerle dokunmak” diyen CarrefourSA CEO’su Kutay Kartalioğlu, iş birliğiyle ilgili şunları söyledi: “CarrefourSA olarak 74 ilde 1.250’den fazla mağazamız ve 15 bin çalışanımızla 32 yıldır ‘Ne Lazımsa CarrefourSA’ diyerek doğru ürünü, doğru fiyata güven ve kaliteyle müşterilerimize sunuyoruz. 2017 yılında ‘Market fiyatına gastronomi deneyimi’ sunmak için yola çıktığımız Lezzet Arası restoranımız ise bu vizyonun bir yansıması. Marketten seçilen ürünün anında pişirilip sofraya geldiği bu konseptte, her ay yüzbinlerce misafirimizi ağırlıyoruz. Şimdi ise Shell & Turcas gibi güçlü bir markayla yaptığımız iş birliğiyle, bu deneyimi marketlerin dışına taşıyor, lezzeti yollara yayıyoruz. Şu anda 12 Shell & Turcas istasyonunda sağlıklı, kurutulmuş meyve, protein bar, pestil gibi atıştırmalıklarla müşterilerimizi karşılamaya başladık. deli2go Corner Café’nin özgün lezzetleri de

CarrefourSA Maltepe Park’ta müşterilerimizle buluşacak. CarrefourSA olarak, her alanda yaşamı kolaylaştıran, keyif ve kaliteyi buluşturan yeni deneyimler yaratmaya devam edeceğiz.”

“DELİ2GO CORNER CAFÉ TÜRKİYE’DE MOBİLİTE VE PERAKENDE SEKTÖRLERİ ARASINDA KURULAN YENİ KÖPRÜNÜN İLK ADIMI”

Şirket tarafından yapılan açıklamada; “Proje kapsamında Shell & Turcas, istasyonlarında büyük bir başarı yakalayan deli2go markasını ve özellikle kahvesini, istasyon dışındaki benzer müşteri profillerine ulaştırmayı hedeflerken; CarrefourSA’nın Bonheur markası ürünleriyle müşterilerini güvenilir ve lezzetli atıştırmalıklarla buluşturuyor. Bu iş birliği, her iki markanın da gücünü birleştirerek müşteriye her ortamda taze, güvenilir ve ulaşılabilir lezzet



sunma hedefini güçlendiriyor.

deli2go’nun istasyon dışına café formatıyla çıkışı, Türkiye’de mobilité ve

perakende sektörleri arasında kurulan yeni köprünün ilk adımı olarak dikkat çekiyor” denildi.

Shell, küresel madeni yağ pazarında 19. kez zirvede yer aldı

Shell, küresel pazar araştırma ve danışmanlık şirketi Kline & Company’nin “Global Madeni Yağlar: Pazar Analizi ve Değerlendirme 2025” raporuna göre, üst üste 19. kez dünyanın lider madeni yağ tedarikçisi oldu.

Madeni yağ üretiminin önemli bir bölümünü Türkiye’de gerçekleştiren Shell, küresel pazar araştırma ve danışmanlık şirketi Kline & Company’nin Global Madeni Yağlar: Pazar Analizi ve Değerlendirme 2025 raporuna göre, üst üste 19. kez dünyanın lider madeni yağ tedarikçisi oldu. Shell, binek araç, ticari araç ve endüstriyel yağlar olmak üzere üç ana kategorinin tamamında küresel liderliğini



sürdürdü. Rapora göre Shell, yüzde 11,6’lık küresel pazar payıyla bir kez daha sektörün zirvesinde yer aldı.

Kocaeli Derince’de kurulu olan ve Türkiye’den 80 ülkeye ihracat yapan Akdeniz havzasının en büyük gres ve

madeni yağ üretim fabrikası Shell&Turcas Madeni Yağ ve Gres Üretim Tesisi de bu global üretim zincirinin önemli bir

parçası.

“LİDERLİĞİMİZİ TEKNOLOJİ VE MÜŞTERİ ODAĞIYLA SÜRDÜRÜYORUZ”

Shell Madeni Yağlar Küresel Başkan Yardımcısı Jason Wong, aralıksız süren 19 yıllık liderliğe ilişkin şu değerlendirmeyi yaptı:

“Madeni yağlarda 19 yıldır kesintisiz küresel liderliği sürdürmek, inovasyona, kaliteye ve müşteriye verdiğimiz önemin bir göstergesi.

Amacımız, müşteriye en fazla odaklanan enerji pazarlamacısı ve tedarikçisi olmak. Bu doğrultuda, yüksek verimlilik ve uzun ömür sağlayan premium ürünlere yatırım yapmaya devam ediyoruz. Bu ürünler, pazar liderliğimizin yanı sıra müşteri memnuniyetine ve sürdürülebilir büyümeye de katkı sağlıyor.”

PREMIUM ÜRÜNLERLE FARKLILAŞAN GÜÇLÜ PORTFÖY

Shell tarafından yapılan açıklamada küresel liderliğinin temelinde, farklı segmentlerdeki yüksek performanslı ürün portföyünün yer aldığı bildirildi.

Yapılan açıklamada şu bilgiler verildi: “Shell Helix binek araç motor yağları, Shell Rimula ağır hizmet motor yağları, Shell Tellus hidrolik yağları ve Shell Gadus gresleri, dünya genelinde milyonlarca kullanıcı tarafından

tercih ediliyor.

2025 yılında Shell Helix Ultra, motor performansı ve korumasında yeni bir standart belirleyen API SQ sertifikasını alan ilk markalardan biri oldu. Bu başarıyı, API SP onaylı en gelişmiş motosiklet ve scooter motor yağı Shell Advance Ultra’nın lansmanı izledi. Ducati Corse tarafından önerilen tek premium motosiklet yağı olan Shell Advance Ultra, bu alandaki

teknoloji liderliğini de pekiştirdi.

Shell, otomotiv sektörünün yanı sıra dijital altyapı ve enerji teknolojilerinde de öncü rolünü güçlendiriyor. 2025 yılında tanıtılan DLC Fluid S3 (Direct Liquid Cooling), yüksek performanslı bilgi işlem ve yapay zekâ uygulamaları için geliştirilen yenilikçi bir çözüm oldu. Shell, aynı yıl içerisinde Intel sertifikası alan ilk daldırma soğutma sıvılarını



geliştirerek veri merkezlerinde kullanılabilecek yeni nesil sıvı teknolojilerine de öncülük etti.

Shell’in gelişmiş düşük

viskoziteli yağları, yakıt verimliliğini artırırken motor ve ekipman ömrünü uzatıyor, emisyonların azaltılmasına katkı sağlıyor.”

'Türkiye Avrupa'nın en hızlı büyüyen şarj altyapısına sahip'

EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, TRT Radyo 1'de Türkiye'nin enerji piyasalarındaki dönüşümü ve hızla büyüyen elektrikli araç şarj altyapısını değerlendirerek, yeni dönemde tüketici odaklı düzenlemelerin ve lokasyon-saat bazlı şarj tarifesinin gündemde olduğunu açıkladı.

EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz, TRT Radyo 1'de yayınlanan "Gündem Enerji" programında Türkiye'nin enerji piyasalarındaki dönüşüm, elektrikli araç şarj tarifeleri hakkında önemli değerlendirmelerde bulundu.

EPDK 24. yılını tamamlayıp 25. yılına girdi. Bu çeyrek asra yaklaşan süreçte Kurum'un enerji piyasalarına en büyük katkıları neler oldu?

Elbette 25 dakikalık bu program EPDK'nın 25 yılda enerji sektörüne ve ülkemize olan katkılarını anlatmaya yetmez. Hatta sabaha kadar konuşsak yetmez...

Türkiye'nin enerji piyasalarında rekabetçi, şeffaf ve öngörülebilir bir yapının oluşmasına öncülük ettik.

Elektrik, doğal gaz, petrol ve LPG piyasalarında yatırım ortamını güçlendiren düzenlemelerle hem arz güvenliğine katkı sağladık hem de tüketicilerimizin hizmet kalitesini artırdık.

Hukuk güvenliği...

Piyasa mekanizmalarının tesisi, lisanslama süreçlerinin dijitalleşmesi,

Fiyatlandırma yapılarının uluslararası normlara uygun hale getirilmesi ve sektörün her alanında güçlü bir denetim kapasitesi oluşturulması bu dönemin en önemli kazanımlarıdır.

Bugün geldiğimiz noktada Türkiye, enerji piyasaları açısından bölgesinde referans alınan bir ülke haline geldiyse bunda EPDK'nın 24 yıllık düzenleme, denetleme ve rehberlik birikiminin büyük payı vardır. Bu birikimle 25. Yılıma; daha güçlü, daha yenilikçi ve daha iddialı hedeflerle giriyoruz.

Türkiye enerji piyasaları 25 yılda nasıl bir dönüşüm geçirdi? Serbestleşme ve piyasa mekanizması açısından bugün geldiğimiz noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye enerji piyasaları son çeyrek asırda çok köklü bir dönüşüm yaşadı. Tek

merkezden yönetilen, sınırlı yatırım çekebilen, rekabetten uzak bir yapıdan; özel sektörün güçlü şekilde yer aldığı, piyasa temelli, yatırımcı dostu ve tüketici odaklı bir modele geçtik.

Elektrikte gün öncesi, gün içi ve dengeleme piyasalarının işletilmesi, talep tarafı katılımının oluşturulması; doğal gazda pazar yapısının çeşitlenmesi, petrol ve LPG sektörlerinde standartların yükseltilmesi, yenilenebilir enerji yatırımlarının rekor seviyelere ulaşması bu dönüşümün somut yansımalarıdır.

Bugün Türkiye, serbestleşme ve piyasa mekanizması açısından hem bölgesinde hem Avrupa'da kıyaslanan, takip edilen bir seviyeye gelmiştir. Arz güvenliği, yatırım dinamizmi ve tüketici odaklı hizmet kalitesi bakımından çok güçlü bir zemine sahibiz.

Önümüzdeki dönemde amacımız; bu dönüşümü daha da ileri taşıyarak enerji piyasalarımızı hem dijitalleşme hem sürdürülebilirlik hem de rekabetçilik açısından dünyadaki en iyi örneklerden biri haline getirmektir.

Elektrikli araçlar ve şarj hizmetleri piyasası Türkiye'de yeni ama hızlı büyüyen bir alan. EPDK'nın bu alandaki düzenleme yaklaşımını nasıl tanımlarsınız?

Elektrikli araçlar Türkiye'de



EPDK Başkanı Mustafa Yılmaz

çok hızlı bir yayılma gösteriyor. Elektrikli araç sayısı arttıkça doğal olarak şarj noktalarına olan ihtiyaç da aynı hızla büyüyor. Bugün itibarıyla ülke genelinde 335 bine yakın elektrikli araç, 37 bine yakın şarj noktası var ve bunun yaklaşık 16 bini hızlı (dc) şarj noktası. Bu sayı her ay artıyor; elektrikli araçlardaki büyümeye paralel olarak şarj altyapısı da genişliyor. Şunu rahatlıkla söyleyebiliriz ki Türkiye, Avrupa'nın en hızlı büyüyen şarj altyapılarından birine sahip.

Şarj hizmetinde hem yatırımcıların önünü açmak hem de sürücülere kaliteli hizmet sunmak bizim için temel amaç. Bugün Türkiye'nin her ilinde lisanslı şarj ağı işletmecileri faaliyet gösteriyor ve hepsi kurumumuz tarafından çıkarılan düzenlemelere, fiyat şeffaflığına ve hizmet kalitesine uymak zorunda.

Bizim için en kritik konulardan biri erişilebilirlik ve uyumluluk. Türkiye'de tüm şarj ağı işletmecileri, her

marka elektrikli araca hizmet vermek zorunda. Yani aracınız hangi marka olursa olsun, yol üzerinde gördüğünüz herhangi bir şarj operatöründen hizmet alabilirsiniz. Bu da kullanıcıların yolculuğunu çok daha pratik ve güvenli hâle getiriyor.

Bunun yanı sıra veri paylaşımı düzenleme yaklaşımımızın merkezinde. Tüm şarj ağı işletmecileri, şarj istasyonlarına ait bilgileri EPDK'ya anlık olarak iletiyor ve biz de bu verileri Şarj@tr mobil uygulamamız üzerinden vatandaşlarla paylaşıyoruz. Böylece sürücüler fiyatları karşılaştırabiliyor, istasyonların doluluk durumunu görebiliyor ve yolculuklarını daha rahat planlayabiliyor.

Yeni dönemde tüketici dostu uygulamalar gündemde olacak mı?

Elbette, hatta şunu rahatlıkla söyleyebilirim: önümüzdeki dönemin ana odağı tüketici deneyimi olacak. Bugün bir sürücünün beklentisi çok net: 'şarj istasyonunu kolayca bulayım, hızlıca şarj

edeyim, fiyatı net göreyim, güvenli ve sorunsuz bir hizmet alayım' bizim çalışma alanlarımız da tam bu noktada yoğunlaşıyor.

EPDK olarak, fiyat şeffaflığının daha da artması, mobil uygulamalarda standartlaşma, istasyonların çalışır durumda olma oranlarının izlenmesi, erişilebilirlik bilgilerinin anlık paylaşılması gibi konularda önümüzdeki dönemde ilave düzenlemeler gerçekleştirmeyi planlıyoruz.

Hatta şu günlerde üzerinde tartıştığımız bir konuda şarj ünitelerine pos cihazı entegrasyonu geliyor. Bugün çoğunlukla mobil uygulamalar üzerinden ödeme yapılıyor. Ancak özellikle yabancı misafirler ve uygulama kullanmak istemeyen vatandaşlarımız için, istasyonlarda kartla veya temassız ödeme yapılabilmesi artılarının yanında yatırım ve işletme maliyeti açısından ne olur bunlarla ilgili de değerlendirmelerimiz devam ediyor.

EPDK olarak, fiyat şeffaflığının daha da artması, mobil uygulamalarda standartlaşma, istasyonların çalışır durumda olma oranlarının izlenmesi, erişilebilirlik bilgilerinin anlık paylaşılması gibi konularda önümüzdeki dönemde ilave düzenlemeler gerçekleştirmeyi planlıyoruz.

Örneğin planlamalarımızdan birisi de lokasyon ve saat bazlı tarife sistemi.

Lokasyon bazlı tarife sayesinde kullanıcılar, buldukları bölgeye göre daha uygun fiyatlarla şarj hizmeti alabilecekler. Saat bazlı tarife ile ise günün belirli zaman dilimlerinde daha avantajlı fiyatlara erişmeleri mümkün olacak. Örneğin, büyük ve yoğun bir AVM'de aracını şarj eden bir elektrikli araç sahibi, yüksek talep nedeniyle daha yüksek bir tarifeden ücret öderken; daha sakin ve mütevazı bir bölgede şarj hizmeti alan kullanıcı daha düşük bir ücret ödeyebilecek.

Benzer şekilde, elektrik tüketiminin yoğun olduğu akşam saatlerinde tarifeler daha yüksek olacak; buna karşılık tüketimin azaldığı gece saatlerinde elektrikli araçlar daha uygun fiyatlarla şarj edilebilecek. Doğru yer ve doğru zaman seçilirse elektrikli aracı çok daha ucuza şarj etmek mümkün olacak. Bu konuda çalışıyoruz.



Araçtan İnmeden Ekonomik Akaryakıt



Tüm Kartlarla
Ödeme İmkânı



Hızlı ve Kolay
Ödeme



Güvenli İşlem
Koruması



81 İlde Yaygın
İstasyon Ağı



Uygulamayı **Hemen İndirin**
Siz de **Fillon** Avantajlarından
Yararlanın.



Yolların Daimi Lideri Petrol Ofisi

Akaryakıt ve madeni yağlar sektörlerinin geleneksel lideri* Petrol Ofisi.

*Petrol Ofisi, EPDK Petrol Piyasası 2024 Yılı Sektör Raporu "Lisans Sahiplerine Göre Yurtiçi Satış Miktarı" verilerine ve PETDER 2024 Yılı "Toplam Madeni Yağ ve Kimyasallar" verilerine göre sektör lideridir.

ri,



Petrol Ofisi

Alpet, Nakkaş Holding bünyesine katıldı

Alpet, Türkiye akaryakıt pazarındaki faaliyetlerini Nakkaş Holding çatısı altında sürdürecektir. Holding, Alpet'in katılımıyla enerji alanında yeni bir sinerji yaratarak sürdürülebilir büyüme hedeflerine güç kattığını açıkladı.

Türkiye akaryakıt piyasasında faaliyet gösteren Alpet, Nakkaş Holding Grup Şirketleri arasına katıldı.

Nakkaş Holding'ten yapılan açıklamada, şirketin 40 yılı aşkın süredir Türkiye ekonomisine değer kattığı

vurgulanarak şu ifadelere yer verildi: "Enerjiden sanayiye, lojistikten havacılığa uzanan güçlü yapımızla sürdürülebilir büyüme hedeflerimize kararlılıkla ilerliyoruz. Alpet'in gruba katılımıyla enerji sektöründe yeni bir sinerji yaratarak ülkemizin geleceğine güvenle yatırım yapmaya devam ediyoruz."



ABD Enerji Enformasyon İdaresi (EIA), küresel petrol piyasalarındaki gelişmeleri dikkate alarak bu sene ve gelecek yıl için ortalama petrol fiyatı tahminini yukarı yönlü revize etti.

EIA'nın "Kasım 2025 Kısa Dönem Enerji Görünümü Raporu"na göre bu yıl için Brent türü ham petrolün ortalama varil fiyatının 68,76 dolar seviyesinde olacağı öngörülüyor. Fiyat, önceki raporda 68,64 dolar olarak tahmin edildi.

Batı Teksas türü (WTI) ham petrolün ortalama varil fiyatının ise 65,15 dolar olacağı değerlendiriliyor. WTI için geçen ay yapılan fiyat

ABD, petrol fiyatı tahminini bu sene ve gelecek yıl için yükseltti

tahmini 65 dolardı.

EIA, gelecek yıl için ise ortalama varil fiyatını Brent petrolde 54,92 dolar, WTI'da 51,26 dolar olarak tahmin ediyor.

Önceki raporda Brent petrolün ortalama varil fiyatı 52,16 dolar, WTI ham petrolün varil fiyatı ise 48,50 dolar olarak öngörüldü.

Fiyatlarda yapılan yukarı yönlü revizyonda Çin'in stratejik petrol rezervlerini artırmak için sürdürdüğü yüksek hacimli alımlar ve Rusya'ya yönelik yeni

yaptırımların üretimi sınırlama olasılığı etkili oldu.

EIA, Çin'in ocak-eylül döneminde stratejik stoklarına günde ortalama 800 bin varil petrol eklediğini tahmin ediyor. Kurum, Çin'in 2026'da da alımlara devam edeceğini ancak bu yılki kıyasla daha yavaş tempoda ilerleyeceğini öngörüyor.

EIA, Rusya'ya yönelik yaptırımların 2026'nın ilk çeyreğinde günlük ham petrol üretimini 100 bin varil azaltacağını tahmin ediyor ancak yaptırımların daha güçlü

etkiler yaratması durumunda üretimdeki düşüşün öngörülenden fazla olabileceği, bunun da fiyatları yukarı çekebileceği belirtiliyor.

ABD'İNİN HAM PETROL ÜRETİMİNDE ARTIŞ BEKLENTİSİ

ABD'de günlük ortalama ham petrol üretiminin bu yıl 13 milyon 590 bin varil olarak gerçekleşmesi bekleniyor. Bu miktar, önceki raporda 13 milyon 530 bin varil olarak tahmin edildi.

Gelecek yıl ise üretimin

günlük ortalama 13 milyon 580 bin varil olacağı öngörülüyor. Önceki raporda bu tahmin 13 milyon 510 bin varil seviyesindeydi.

Öte yandan, bu yıl küresel petrol arzının günlük ortalama 105 milyon 980 bin varil, küresel petrol tüketiminin ise 104 milyon 140 bin varil seviyesinde gerçekleşeceği tahmin ediliyor.

2026 yılında ise küresel arzın günlük ortalama 107 milyon 370 bin varile, tüketimin ise 105 milyon 200 bin varile ulaşması bekleniyor.

Akaryakıt istasyonunuzda anında tespit!

%100 Güven

ProGauge
Elektronik Basıncı Hat
Kaçak Tespit Sistemi

DOVER
PLLD

ile

Yakıtınızı, çevrenizi ve yatırımınızı koruyun!



gas grup hizmet kalitesiyle enerji sistemleri

ASV | holding güvencesiyle
**Kaliteye giden yolda,
Her şey yolunda.**



Yolların dinamik oyuncusu
Es Es Akaryakıt,
hızlı ve güvenilir hizmet kalitesiyle
sektörün yükselen değeri olmaya
devam ediyor.



[@](#) [in](#) [v](#) /esepetrol

ASV | holding

Türkiye'nin akaryakıt sektöründeki 'lovemark'ı, 9'uncu kez OPET oldu



İstasyonlarını birer yaşam alanına dönüştüren OPET, insan odaklı sürdürülebilirlik yaklaşımı, dijital çözümleri ve toplumsal fayda projeleriyle, tüketici ile kurduğu bağı her geçen gün daha da güçlendiriyor. Türkiye'nin Lovemark'ları araştırmasında 9'uncu kez akaryakıt sektörünün "lovemark"ı seçilen OPET, bu yıl da tüketicinin aşkla bağlandığı markalar arasında yer aldı.

MediaCat ve Ipsos iş birliği ile hazırlanan, "Türkiye'nin Lovemark'ları" araştırmasının ödül töreni, Brand Week İstanbul kapsamında yapıldı. Toplumsal sorumluluk projeleri, insan odaklı sürdürülebilirlik yaklaşımı ve yenilikçi hizmet anlayışı ile yıllardır tüketicinin aşkla bağlandığı marka olmayı başaran OPET, bu yıl da 9'uncu kez akaryakıt sektörünün "Lovemark"ı seçildi.

2008 yılından bu yana her yıl düzenli olarak yapılan Türkiye'nin Lovemark'ları araştırması ile Türkiye'de rekabetin ve iletişim faaliyetlerinin yoğun olduğu ya da merak konusu olan belirli kategorilerde hangi markanın "Lovemark" olduğunu tespit edilmesi amaçlanıyor. Bu yıl



17 kategoride tüketicilerin en sevdiği markaların ödüllendirildiği araştırmada, OPET bir kez daha zirvede yer alarak, tüketicileriyle kurduğu güven ve samimiyet temelli ilişkinin gücünü gösterdi.

"TÜKETİCİ İÇİN BİR AKARYAKIT MARKASI OLMANIN ÖTESİNDEYİZ"

OPET Sürdürülebilirlik ve Kurumsal İletişim Lideri Gül Altan, yıllardır tüketicinin gönlünü fetheden markalar arasında yer almaları ile ilgili yaptığı değerlendirmede,

"Biz her zaman tüketicinin yanında olan, iş ortağını güçlendiren, çevresine duyarlı ve geleceği bugünden tasarlayan bir markayız. Yenilikçi çözümlerimiz ile bir yandan hizmet kalitemizin çitasını daha da yukarılara taşıırken diğer yandan sektöre yön veriyoruz. Aynı kararlılığı sosyal sorumluluk alanında da sürdürüyoruz. Bu yıl 25'inci yılını kutladığımız Temiz Tuvalet Kampanyası'yla sektörde hijyen anlayışını baştan yazdık, Kadın Gücü Projemiz ile kadın istihdamında örnek bir dönüşüm yarattık. "İşimiz Temiz"den "Tertemiz Yarınlar"a uzanan projelerimizle, okullardan iş dünyasına toplumsal fayda üreten adımlar attık. Son olarak 2021 yılından bu yana devam eden Doğaya Saygı Projemizi, çöpün orman yangınlarındaki rolünü

hatırlatmak, doğaya verdiği zararı görünür kılmak ve bu davranış biçimlerinde kalıcı bir değişim yaratmak hedefi ile "Doğaya Saygı Duy, Çöpe Sahip Çık!" diyerek Türkiye genelinde bir seferberliğe dönüştürdük. Tüm bunlar, OPET'in bir akaryakıt markası olmanın ötesine geçtiğinin; istasyonlarını çevreci, akıllı ve fayda odaklı merkezler hâline getirerek, dijital çözümlerle hizmeti kolaylaştırdığının ve topluma değer katan projeleriyle sektörde fark yarattığının en güzel göstergesi. Bu vizyon ve yaklaşımımızla başta kendi sektörümüz olmak üzere birçok markaya örnek oluyor ve ilham veriyoruz" dedi.

TÜKETİCİ 1 İLE 10 PUAN ARASINDA DEĞERLENDİRME YAPIYOR

Türkiye'nin Lovemark'ları araştırması kapsamında, Türkiye temsili belirlenen örnekleme yöntemiyle, kategoriye göre tüketicilere aklına ilk gelen marka soruluyor. Daha sonra da bu markayı kendisine ne kadar yakın hissettiği, beklentilerini ve ihtiyaçlarını ne derece karşıladığına yönelik sorular sorularak 1 ile 10 puan arasında değerlendirme yapması isteniyor. Son olarak da "Bu marka en sevdiğim, asla vazgeçmeyeceğim bir markadır" ifadesinin de puanlanması isteniyor. OPET akaryakıt sektöründe tüm bu soruların yanıtlarında yıllardır ilk sıradaki yerini koruyor.

OPET, bu yıl da 9'uncu kez akaryakıt sektörünün "Lovemark"ı seçilerek tüketicileriyle kurduğu güven ve samimiyet temelli ilişkinin gücünü gösterdi.



Makale

Fatih Doğan

Akaryakıttan enerji hizmetine: İstasyonların yeni rolü

Otomotiv Mühendisliği Derneği (OTOMDER) Yönetim Kurulu Başkanı



Mobilitenin değişen enerjisi, istasyonların geleceğini yeniden yazıyor.

Enerji dönüşümü yalnızca bir teknoloji hamlesi değil; aynı zamanda üretim, dağıtım, istihdam ve şehir yaşamı üzerinde zincirleme etkiler yaratan sosyoekonomik bir dönüşüm. Türkiye’de ulaşımın kalbinde yer alan akaryakıt istasyonları ise bu değişimin sahadaki ilk halkasını oluşturuyor. Bugün artık “yakıt satışı” kavramı yerini “enerji yönetimi” anlayışına bırakıyor.

Küresel ölçekte mobilite kavramı yeniden tanımlanıyor. Elektrikli araçlar, hidrojenli taşıtlar, batarya depolama sistemleri ve dijital altyapı, sadece ulaşım biçimini değil, enerji arz zincirini de kökten değiştiriyor. Avrupa Birliği’nin 2035 itibarıyla içten yanmalı motorlu araçları yasaklama kararı, bu dönüşümün hızını gösteriyor. Türkiye de bu sürecin dışında değil: 2025 yılı itibarıyla yollarda 150 bini aşkın elektrikli araç, 4 bini aşkın halka açık şarj noktası bulunuyor ve sayı her ay artıyor.

Ancak bu hızlı değişim, enerji dağıtım ağının en görünür halkası olan akaryakıt istasyonlarını ciddi biçimde dönüştürmek zorunda bırakıyor. Yani artık mesele sadece “yakıtın yerine elektriği koymak” değil; enerji hizmetini yeniden tasarlamak.

Geleneksel istasyon modeli, fiziksel bir pompa, belirli bir ürün ve anlık bir satış ilişkisine dayanıyordu. Yeni dönemde ise istasyon bir “servis ekosistemi”ne dönüşüyor.

• **Enerji Hizmeti:** Elektrikli araç şarjı, batarya değişimi, hidrojen dolumu gibi alternatif enerji seçenekleri

• **Veri Hizmeti:** Müşteri profili, şarj süreleri, enerji tüketim analizleri, karbon ayak izi hesaplamaları

• **Deneyim Hizmeti:** Şarj süresi boyunca konforlu bekleme alanları, kafe, çalışma ofisleri, mikro perakende

noktaları

Bu üç eksen, yeni enerji ekonomisinin istasyonlarını tanımlıyor. Artık istasyonlar sadece “yakıt satmıyor”, enerji, bilgi ve konfor satıyor. Bu da sektörel rekabeti, teknolojik altyapı kadar kullanıcı deneyimi üzerinden de şekillendiriyor.

Bir istasyonun klasik yakıt pompası altyapısı, 10–20 kW güç tüketimiyle sınırlıydı.

Oysa tek bir hızlı şarj ünitesi 150–350 kW güce kadar enerji çekebiliyor. Bu da istasyonların enerji altyapısında 5 ila 10 kat güç artışı gerektiriyor.

Yeni dönemde istasyonların sahip olması gereken üç temel altyapı unsuru şunlardır:

1. Yüksek güç altyapısı:

Güçlendirilmiş trafolar, kablolama sistemleri, topraklama ve koruma devreleri

2. Akıllı şebeke

entegrasyonu: Enerji talebini anlık izleyip dengeleyen, yazılım tabanlı kontrol sistemleri

3. Depolama ve yenilenebilir kaynak

entegrasyonu: Güneş paneli, batarya sistemi ve yük dengeleme çözümleri

Böylece istasyon sadece enerji tüketen değil, gerektiğinde şebekeye destek veren bir mikro enerji merkezi haline geliyor. Bu yapı, özellikle afet dönemlerinde veya enerji arz dengesizliklerinde kritik rol oynayacak.

Teknoloji her ne kadar dönüşümün görünen yüzü

olsa da, asıl farkı yaratacak unsur insan kaynağıdır.

Bugün istasyonlarda çalışan personelin büyük kısmı, geleneksel yakıt sistemleri konusunda deneyimli; ancak elektrikli araç sistemleri, enerji güvenliği, dijital yönetim platformları gibi yeni alanlarda eğitim ihtiyacı bulunuyor.

Bu nedenle sektörün önümüzdeki beş yılda şu üç adımı atması kaçınılmaz:

• **Yeni meslek tanımı:** “Enerji istasyonu operatörü”

• **Eğitim modeli:** Akredite, teknik ve dijital beceri temelli sertifika programları

• **İstihdam stratejisi:** Kadın mühendis ve teknisyen istihdamıyla çeşitliliği artırmak

Dönüşümün başarıya ulaşması için yalnızca altyapı değil, insan kaynağının zihinsel dönüşümü de tamamlanmalıdır.

Bir hızlı şarj noktasının kurulumu (altyapı, lisans, ekipman ve bakım dahil) 1 ila 5 milyon TL arası maliyet gerektiriyor. Bu da özellikle bağımsız istasyon sahipleri için ciddi bir yatırım bariyeri anlamına geliyor.

Çözüm, ortak altyapı kullanımı, finansman destekleri ve kamu-özel iş birliklerinden geçiyor.

EPDK lisanslı şarj ağları ile akaryakıt dağıtıcıları arasında yapılan anlaşmalar bu modelin ilk örneklerini oluşturuyor.

Ayrıca, devletin yerli üretim ekipmanlarını teşvik etmesi, döviz bazlı maliyetleri azaltarak dönüşümü

hızlandırabilir.

Enerji dönüşümünde “ilk yatırım” pahalı olsa da, uzun vadede veri, hizmet ve enerji depolama gelirleri bu yatırımı sürdürülebilir hale getirir.

EPDK’nın Şarj Hizmeti Yönetmeliği, sürecin ilk yasal çerçevesini oluşturdu. Ancak dönüşümün hızlanması için yeni düzenlemeler gerekiyor. Bugün istasyonlarda en sık karşılaşılan idari zorluklar şunlardır:

• İmar planlarında trafo alanı eksikliği

• Belediyeler arasında farklı uygulama standartları

• Sigorta ve yangın yönetmeliklerinde şarj istasyonlarına özgü boşluklar

Enerji dönüşümü, yalnızca özel sektör inisiyatifiyle yürüyemez. Yerel yönetimlerin, dağıtım şirketlerinin ve regülatörlerin ortak veri tabanlı planlama anlayışına geçmesi, bu süreci hem güvenli hem verimli hale getirecektir.

Yeni dönemde müşterinin beklentisi, “aracını doldurmak”tan çok, “enerjiye erişim deneyimi” yaşamak yönünde. Bu deneyimi belirleyen unsurlar şunlardır:

• Hızlı ve güvenli şarj

• Dijital ödeme sistemleri

• Karbon nötr enerji garantisi

• Konforlu bekleme alanı ve dijital hizmetler

Artık enerji istasyonu, sürücünün sadece enerji ihtiyacını değil, yaşam ritmini de planladığı bir durak haline

geliyor. Kullanıcı, o markayı sadece yakıt kalitesiyle değil, sunduğu bütünsel deneyimle değerlendirecek.

2030’lardan itibaren akaryakıt istasyonlarının tanımı tamamen değişecek. Bu tesisler artık;

• Şarj, batarya değişimi ve hidrojen dolmu merkezi,

• Enerji depolama ve dağıtım noktası,

• Kriz dönemlerinde mikro enerji üretim üssü,

• Mobilite verisinin yönetildiği dijital altyapı merkezi

olarak işlev görecek.

Bu yapı, Türkiye’nin enerji güvenliği, karbon azaltımı ve mobilite planlamasında stratejik bir unsur haline gelecek. Yani geleceğin enerji sisteminde istasyonlar, sadece hizmet noktası değil, enerji ekosisteminin kalbi olacak.

SONUÇ: ENERJİ DÖNÜŞÜMÜ ARTIK SAHADA BAŞLIYOR

Türkiye’deki enerji sektöründe dönüşüm, artık soyut bir hedef değil, sahada başlayan somut bir gerçek. Akaryakıt istasyonları, bu dönüşümün görünen yüzü, değişimin vitrini olacak. Bu süreçte kazanan, teknolojiyi sadece ekipman olarak değil, vizyon olarak benimseyen işletmeler olacak. Enerjinin geleceğini şekillendirenler, artık yalnızca sanayi devleri değil; şarj kablolarını tutan, enerji verisini yöneten, dönüşümü sahada anlatanlardır.



TABGİS'in 23. Olağan Genel Kurul Toplantısı 22 Kasım 2025 tarihinde Kalyon Hotel İstanbul'da gerçekleştirildi.

TABGİS Başkanı Murat Bilgin, 22. Dönem faaliyetlerinin özetini yaptığı konuşmasında Genel Kurul toplantılarının sadece bir dönem muhasebesi anlamına gelmediğini, aynı zamanda sektörün gerçek anlamda çatı örgütü olan TABGİS'in kurumsal sürekliliğinin de bir güvencesi olduğunu ifade etti.

Bilgin, sendika üyelerinin katılımının ise sadece bir görev olmadığını, TABGİS'in demokratik yapısına ve ortak geleceğine sahip çıkma iradesinin en güzel göstergesi olduğunu söyledi.

TABGİS Başkanı, 22. Dönem başında tüm ülkeyi derinden sarsan tarihin en büyük felaketlerinden biri olan Kahramanmaraş depremini hatırlatarak, depremde yitiren üyeleri ve tüm vatandaşları bir kez daha rahmetle andı.

"TEMİNAT ERTELEMESİ VE ŞARTLARIN DEĞİŞTİRİLMESİ İÇİN TALEPTE BULUNDUK"

Bilgin, deprem sonrasında hem OHAL bölgesindeki bayiler hem de ekonomik olarak zor durumda olan tüm meslektaşlar için teminatın ertelenmesi ile teminat şartlarının değiştirilmesi yönünde TABGİS'in çalışmalarını söyledi.

TABGİS Başkanı Bilgin, Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan teminatların herhangi bir tutar güncellemesi yapılmadan iki yıl süre ile sabitlenmesini ve ciroya göre belirlenen oranın düşürülmesini talep ettiklerini, farklı sektörlerde işleri olan bayiler için ise sadece lisansa tabi faaliyet üzerinden teminatın alınmasını istediklerini kaydetti.

"BAYİ MARJLARI VE GENEL GİDERLERLE İLGİLİ RAKAMSAL TABLOYU RAPORLAYAN BİR BAŞKA KURULUŞ YOK"

TABGİS Başkanı, TABGİS'in bayi marjlarının iyileştirilmesi ve gerekli seviyeye ulaşabilmesinin her zaman öncelikli çalışma konusu olduğunu belirterek bayi marjları ve genel giderleriyle ilgili rakamsal tabloyu her fiyat değişikliğinde titizlikle izleyerek, burada oluşan erozyonu sık periyodlarla EPDK Tarifeler Dairesi'ne aktardıklarını ve bu durumu TABGİS dışında profesyonel düzeyde takip edip raporlayan bir başka kuruluş olmadığını sözlerine ekledi.

Bu çalışmaların neticesini henüz yeterli olmasa da önemli sayılabilecek bir düzeyde aldıklarını ifade eden

TABGİS'in yeni Genel Başkanı Akın Ketenci oldu



TABGİS'in 23. Olağan Genel Kurulu'nda Akın Ketenci yeni Genel Başkan seçilirken, görevi devreden Murat Bilgin konuşmasında bayi marjları, UTTS uygulaması, finansal aracılık, teminat düzenlemeleri ve sektördeki haksız rekabet gibi kritik sorunları detaylı şekilde anlatarak sektörün adil, sürdürülebilir ve maliyet odaklı bir yapıya kavuşması için yapılan çalışmalara dikkat çekti.



TABGİS'İN YENİ GENEL BAŞKANI AKIN KETENCİ OLDU

23. Olağan Genel Kurul'da yapılan seçimde Yönetim Kurulu'nda; Akın Ketenci, Serhan Burak Köse, Abdülfettah Doğan, Kübra Salman, Galip Atar, Tamer Sözbir, Ali Oral Paşabeyoğlu, Ahmet Endirlik ve Eyyüp Dedeoğlu yer alırken yeni Genel Başkan Akın Ketenci oldu.

maliyeti paylaşılmalı" şeklinde konuştu.

22. Dönemde EPDK, Merkez Bankası ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na sorunların ve çözüm önerilerinin taşındığını ifade eden Bilgin, sendikanın bundan sonra da bu soruna yönelik düzenlemeler yapılana kadar gerekli olan her türlü girişimde bulunacağını sözlerine ekledi.

"SESİMİZİ DUYURMAYA ÇALIŞIYORUZ"

TABGİS'in bu yanlışları düzeltmek için mücadele ettiğini kaydeden Bilgin, açılan davalarla, yazılan raporlarla, yapılan görüşmelerle seslerini duyurmaya çalıştıklarını ifade etti.

TABGİS Başkanı, hedeflerinin marjın maliyet odaklı şekillendiği ve bayilerin kendi rekabet güçleri doğrultusunda fiyatlandırma özgürlüğüne tam anlamıyla sahip oldukları bir dönemi hayata geçirmek olduğunu söyledi.

Bilgin, EPDK ile yapılan toplantılarda İstanbul Avrupa yakası fiyatlarıyla diğer illerin karşılaştırmasına özellikle yer verdiklerini belirterek, her seferinde marjın genel giderler karşısındaki reel durumunu rakamsal olarak ortaya koyarak marjda bir artış ivmesi sağladıklarını söyledi.

"SADECE EMEĞİMİZİN VE ALIN TERİMİZİN KARŞILIĞINI ALMAK İSTİYORUZ"

Toplam dağıtım marjının 2014 yılından beri EPDK'nın kararıyla sınırlandığını anımsatan Bilgin, serbest piyasa inancıyla bağdaşmayan bu karara hiçbir zaman sessiz kalmadıklarını söyleyerek bu meselenin sadece bir rakam ya da formül meselesi olmadığını, bayilerin sadece emeğinin ve alın terinin karşılığını almak istediklerini ifade etti.

"SEKTÖR ARTIK NEFESSİZ HALE GELDİ"

TABGİS'in girişimleriyle EPDK kararında bazı

değişiklikler yapıldığını söyleyen Bilgin, değişikliğin olumlu yönlerinin yanı sıra özünde aynı problemin devam ettiğini kaydetti. Düzenlemeyle, piyasayla doğrudan ilgisi olmayan "satın alma gücü paritesi" gibi konuyla ilgisiz göstergelerin işin içine girdiğini hatırlatan Bilgin, EPDK'nın fiyat kontrolüyle enflasyonu dizginlemeye çalışmasını anladıklarını ancak bu kontrolün, artık sektörün nefesini keser hale geldiğini söyleyerek maliyetler karşılanamazsa ayakta durmanın imkansız olduğunu kaydetti.

"YA MARJ ARTIRILMALI YA DA KOMİSYON MALİYETİ PAYLAŞILMALI"

Bayilerin en büyük sorununun kredi kartı komisyonu olduğunu belirten Bilgin, kartlı satışların maliyetinin işçilik maliyetinin bile üzerine çıktığını ifade ederek, "ya marj yeterli hale getirilmeli ya da komisyon

"TAVSİYE FİYATIN KALDIRILMASINA SADECE TABGİS KARŞI ÇIKTI VE MEVZUATTA KALMASINI SAĞLADI"

Fiyatlandırma özgürlüğünün dağıtıcının bayiye tavan değil, tavsiye fiyat bildirmesi ve bayinin kendi konumuna göre tavsiye fiyatın altında veya üzerinde fiyat belirleyebilme hakkı olduğunu kaydeden Bilgin, EPDK'nın mevzuattan tavsiye fiyatın tamamen kaldırılmasını öngören bir taslak yayınladığını kaydetti. Bu taslağa bir tek TABGİS'in karşı çıktığını ifade eden Bilgin, çalışmalarının karşılığını alarak tavsiye fiyatın mevzuatta kalmasını sağladıklarını altını çizdi.

Piyasanın en büyük sorunlarından birinin haksız rekabet olduğunu söyleyen Bilgin, bayilerin uzun yıllar boyunca hem kaçakçılık ve yasadışı sorunlardan dolayı hem de sektördeki düzenlemeler ve bunların uygulanış biçimi nedeniyle haksız rekabete uğradığını kaydetti.

"22. DÖNEMDE EN ÇOK MESAIYİ MAALESEF UTTS'YE HARCADIK"

Vergi kaçakçılığı konusunda yeni nesil yazarkasa uygulamasına geçilmesinin hemen ardından istasyonlarda farklı plakalara fiş kesilmesini önlemek amacıyla Maliye Bakanlığı tarafından Ulusal Taahhüt Tanıma Sistemi devreye alındığını hatırlatan Bilgin, kaçakçılığın sadece farklı plakalara fiş kesmekle olmadığını; asil

sıkıntının, bazı istasyonların unvanları kullanılarak sahte fişlerin üretilmesi ve bu fişlerin firmalara satılıp gider gibi gösterilmesinden kaynaklandığını ifade etti.

22. Dönem içinde en çok mesai harcanan konunun UTTS olduğunu söyleyen Bilgin, maliyeti, uygulanışı, işletiliş biçimi, çıkan sorunlar ve amacından uzaklaşması nedeniyle son derece sorunlu bir uygulama olduğunu kaydetti.

TABGİS'in UTTS ile ilgili pek çok düzenleme yapılmasını sağladığını söyleyen Bilgin, mevcut tabanca okuyucularının bedelsiz değişim programının sendikaların çalışmalarıyla başladığını, kayıt için bayilerden istenen bayilerin teslimiyet belgesi olan taahhünameyi değiştirmeyi başardıklarını sözlerine ekledi.

Bilgin, UTTS kapsamının genişletilmesine, bayilerin kabul edilmesi güç koşullar içeren kayıt kılavuzuna ve UTTS'nin servis ve garanti koşullarına ayrı ayrı üç dava açtıklarını söyledi.

"FİNANSAL ARACILIK UYGULAMASI SONLANDIRILMALI"

Sektörün bel kemiğinin bayiler olduğunu vurgulayan Bilgin, bayilerin menfaatinin geride bırakılmaması

"BAYİ MARJLARI MALİYETLERE GÖRE, ADİL VE GERÇEKÇİ OLARAK BELİRLENMELİ"

TABGİS Başkanı Bilgin, bayi marjlarının maliyetlere göre, adil ve gerçekçi bir şekilde belirlenmesi gerektiğine bir kez daha vurgu yaptı. Bu yönde sendikaların birçok adım attığını ve kazanımlar elde ettiğini söyleyen Bilgin, mevzuata asgari ücret ve enflasyon kriterlerini sokmayı başardıklarını ancak bunların yanında maliyetleri doğrudan etkileyen unsurlardan kredi faizleri, takas komisyon oranları ve nakliye maliyetlerinin yer almadığından sistemin son derece eksik kaldığını

belirtti.

Merkez Bankası'nın bu aydan itibaren kredi kartı ve banka kartı işlemlerinde uygulanan POS komisyon oranlarını ayırtıran bir düzenlemeyi yürürlüğe koyduğunu belirten Bilgin, banka kartı azami komisyon oranının yüzde 1,04 olarak belirlenip, bloke süresinin ise 40 günden 15 güne indirildiğini söyledi. TABGİS'in bunu yıllardır söylediğini ifade eden Bilgin, banka kartı işlemlerinin düşük maliyetli olmasına rağmen kredi kartı işlemleriyle aynı orana

tabii tutulmasının komisyon maliyetini artırdığını kaydederek son yıllarda istasyonlardaki banka kartı kullanımının da artışa geçtiğini, şu anda yüzde 20'ler civarında olduğunu, yapılan düzenlemenin yeterli olmadığını belirtti.

TABGİS Başkanı, banka kartlarının maliyetinin sınırlandırılması sonrası birçok bankanın buradaki düşüşten daha fazlasını kredi kartı komisyonlarını arttırarak haksız bir şekilde telafi ettiğini, hatta fahiş kâr peşinde olduklarını söyledi.

gerektiğini söyleyerek, finansal aracılık uygulamasının sonlandırılmasını beklediklerini, sonlanmadığı takdirde de faaliyetlerinin ciddi bir şekilde sınırlandırılmasını istediklerini vurguladı.

"UTTS'nin hayatımıza girmesiyle bunların haricinde çok sayıda firmanın UTTS üzerinden finansal aracı olarak akaryakıt ticaretine girmeyi hedefledikleri yönünde duyularımız oldu ve derhal

EPDK'ya konuyu ilettik" şeklinde konuşan TABGİS Başkanı Bilgin, EPDK'dan öncelikle UTTS'nin elektronik satış sistemi olmadığını, bu sistemin vergisel izleme ve belgelendirme amaçlı bir kamu aracı olduğuna dair açıklayıcı bir karar almasını talep ettiklerini sözlerine ekledi. Bilgin, UTTS üzerinden yapılacak satışların finansal aracılık faaliyeti kapsamında olmadığını ve herhangi bir özel şirket tarafından

pazarlanamayacağı şeklinde net bir düzenlemenin yapılmasını istediklerini kaydetti.

"TAŞIT TANIMA SİSTEMLERİNDE SIFIR MALİYETTEN BAHSEDEMEYİZ"

Taşıtların tanıma sistemlerindeki iskonto maliyetinin TABGİS'in önemli çalışmalarını neticesinde bayi üzerinden kalkmış olması konusuna da değinen Bilgin, burada sıfır maliyetten

bahsedemediklerini belirterek aracı firmaların pazarladığı akaryakıtın istasyonlardan teslim edildiğine göre bu ticaretin operasyonel ve finansal maliyetine bayilerin katlandığını söyledi.

"AÇTIĞIMIZ DAVALAR MESLEK ONURUMUZU KORUMA İRADEMİZİN BİR YANSIMASI"

TABGİS Başkanı Bilgin, mesleğin itibarını, bağımsızlığını ve çalışma alanlarını zedeleyebilecek uygulamalar ve düzenlemeler gündeme geldiğinde sessiz kalmadıklarını hem UTTS ile ilgili hem de diğer düzenlemelere karşı açılan pek çok davaları bulunduğunu söyledi. Bilgin, "Bu davalar, meslek onurumuzu koruma ve mesleğimizin geleceğini güvence altına alma irademizin bir yansımasıdır. Bu süreçte en büyük gücümüz, siz değerli üyelerimizin desteği, inancı ve dayanışmasıdır" dedi.

MURAT BİLGİN, 23. DÖNEME ADAY OLMADI

22. Dönem Genel Başkanı olarak yeni dönemde tekrar aday olmayacağını açıklayan Bilgin, göreve gelecek yeni yönetimin, kendilerinden devraldığı bayrağı daha da ileri taşıyacaklarına inancının tam olduğunu ifade etti.

TÜİK, Motorlu Kara Taşıtları Ekim 2025 İstatistiklerini yayımladı. Buna göre Ekim ayında 178 bin 481 taşıtların trafiğe kaydı yapıldı. Ocak-Ekim döneminde trafiğe katılan otomobillerin yüzde 46,3'ü benzinli, yüzde 26,5'i hibrit, yüzde 16,9'u elektrikli; trafikteki mevcut araçlarda ise en yüksek payı yüzde 32,9 ile dizel oluşturuyor.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı, Eylül ayına göre yüzde 9,1 düşüş gösterdi. Aylık bazda kamyonet, otomobil ve kamyon kayıtları artarken; minibüs, motosiklet, otobüs ve özel amaçlı taşıt kayıtlarında gerileme yaşandı.

Geçen yılın aynı ayına göre ise toplam taşıt kaydı yüzde 14,8 azaldı. Yıllık karşılaştırmada özel amaçlı taşıt, kamyonet, otomobil ve kamyon grubunda artış görülürken motosiklet, traktör, minibüs ve otobüste düşüş kaydedildi.

Ekim ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı toplam taşıt sayısı 33 milyon 193 bin 636 oldu. Bu taşıtların yüzde 51,6'sını

Ekimde 178 bin 481 taşıt trafiğe kaydedildi

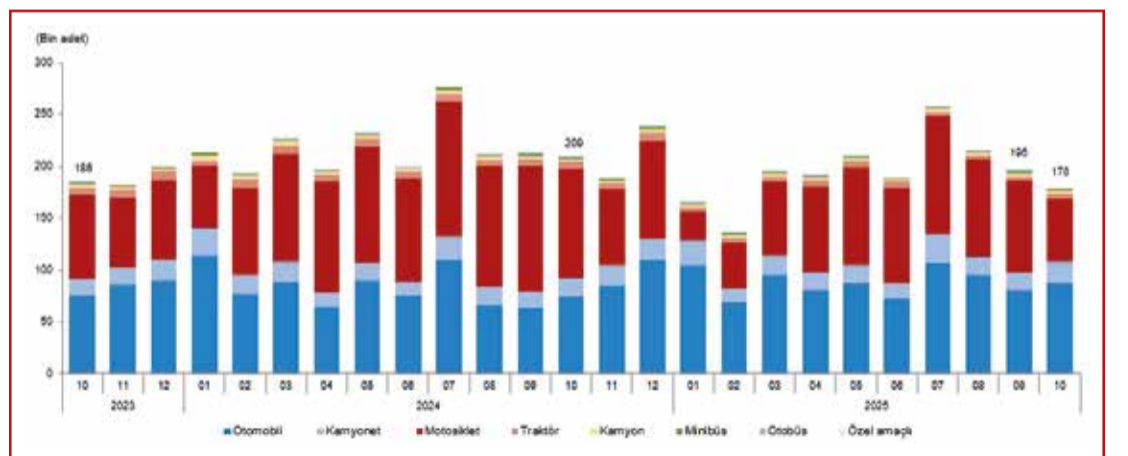
otomobiller, yüzde 21,1'ini motosikletler, yüzde 14,7'sini kamyonetler, yüzde 6,9'unu traktörler oluşturdu.

Ocak-Ekim döneminde trafiğe kaydı yapılan taşıt sayısı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10,8 azalarak 1 milyon 937 bin 161 oldu. Aynı dönemde trafikten kaydı silinen taşıt sayısı yüzde 63,5 artarak 43 bin 823 adede yükseldi. Böylece trafikteki toplam taşıt sayısında 1 milyon 893 bin 338 adet net artış gerçekleşti.

YENİ KAYITLARDA BENZİN AÇIK ARA İLK SIRADA

TÜİK'in açıkladığı verilere göre Ocak-Ekim döneminde trafiğe kaydı yapılan 877 bin 251 otomobilin yüzde 46,3'ü benzinli oldu. Enerji dönüşümü tartışmalarının sürdüğü dönemde hibrit araçlar yüzde 26,5, elektrikli araçlar ise yüzde 16,9 pay aldı. Dizel otomobillerin kayıtlardaki payı yüzde 9,1, LPG'li araçların payı ise yüzde 1,2 seviyesinde kaldı.

Trafikte hâlihazırda bulunan 17 milyon 117 bin 983 otomobilin yakıt dağılımı ise yeni kayıtlardan farklılık gösteriyor. Mevcut



araç parkında dizel otomobiller yüzde 32,9 ile lider durumdayken, benzinli otomobiller yüzde 30,8, LPG'li araçlar ise yüzde 30,5 paya sahip. Hibrit otomobillerin oranı yüzde 3,6, elektrikli otomobillerin oranı ise yüzde 1,9 olarak

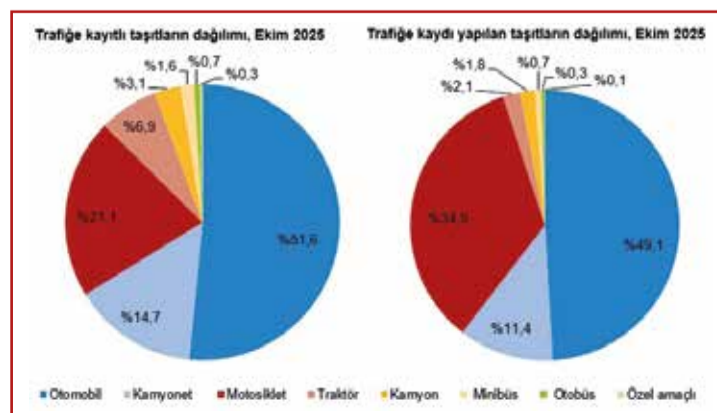
kaydedildi.

ELEKTRİKLİ VE HİBRİT OTOMOBİLLERDE HIZLI ARTIŞ

2015'te yalnızca 565 olan trafiğe kayıtlı elektrikli otomobil sayısı, Ekim 2024'te

183 bin 776'ya, Ekim 2025 itibarıyla ise 332 bin 010'a ulaştı. Ekim ayında yıllık bazda artış oranı yaklaşık yüzde 81 olarak kayıtlara geçti. Ekim sonu itibarıyla, elektrikli otomobillerin kayıtlı otomobiller içindeki payı yüzde 1,9 oldu.

Hibrit türdeki otomobillere ilişkin veriler ise ilk kez 2011'de 23 olarak paylaşılmıştı. Bu sayı 2019'da 13 bin 877'ye, 2023 sonunda 222 bin 328'e, 2024'te ise 391 bin 296'ya çıktı. Ekim 2025 itibarıyla hibrit otomobillerin sayısı 623 bin 907'ye ulaştı. Toplam otomobiller içindeki payı Ekim 2024'te yüzde 2,4 iken, Ekim 2025'te yüzde 3,6'ya yükseldi.



Castrol Ford Team Türkiye, 45. İstanbul Rallisi'ni zaferle tamamladı

Otomobil sporları arenasının öncü ekiplerinden Castrol Ford Team Türkiye, İstanbul Rallisi'ni kazanarak başarılarına bir yenisini daha ekledi. 2025 Türkiye Ralli Şampiyonası'nın 6. ayağı olan İstanbul Rallisi'ne damgasını vuran Ali Türkkan - Oytun Albayrak ikilisi, birincilik kupasının sahibi oldu. İstanbul Rallisi'nde Markalar Birinciliği Kupasını da Castrol Ford Team Türkiye kaldırdı.

Türkiye'nin motorsporları takımı Castrol Ford Team Türkiye, 2025 Türkiye Ralli Şampiyonası'nın 6. ayağı olan 45. İstanbul Rallisi'nde birincilik kupasının sahibi oldu. Ali Türkkan - Oytun Albayrak ikilisi, 4 çeker Ford Fiesta Rally3 araçlarıyla yarışın zorlu etaplarını başarıyla geçerek birinciliği elde etti. Bu sonuçla Ali Türkkan, sezonun son yarışı olan Kocaeli Rallisi'ne sınıfının lideri olarak girecek.

Dünya Ralli Şampiyonası'nda Junior WRC sınıfında Türkiye'ye ilk yarış galibiyetini kazandırarak sezonu Dünya Üçüncüsü olarak tamamlamalarının ardından başarılarına bir yenisini daha ekleyen Ali Türkkan - Oytun Albayrak ikilisi, 45. İstanbul Rallisi birincilik kupasını İstanbul Park'ta düzenlenen seremonide kaldırdı.

45. İstanbul Rallisi, önceki yıllarda Dünya Ralli Şampiyonası'na ev sahipliği yapan klasik İstanbul etapları Göçbeyli, Ballica, Oruçoğlu ve Esenceli etaplarında 14-16 Kasım 2025 tarihlerinde koşuldu. Güneşli havanın ve toprak zemin koşullarının

hâkim olduğu yarış, ralli severlerin yoğun ilgisiyle heyecan dolu mücadelelere sahne oldu.

"DÜNYA ŞAMPİYONASI'NDAKİ BAŞARIMIZI İSTANBUL'DA TAÇLANDIRDIK"

Castrol Ford Team Türkiye Takım Koçu Murat Bostancı, yarış sonrası değerlendirmesinde şunları söyledi: "Dünya Ralli Şampiyonası'ndan ayağımızın tozuyla geldikten sonra ve ülkemize ralli sporunda bir büyük başarı daha kazandırdıktan sonra Türkiye Ralli Şampiyonası'nda Türk ralli severlerle tekrardan buluştuk. Dünya Şampiyonası'ndaki bu başarımızı İstanbul Rallisi'nde galibiyetle taçlandırdık. Ali Türkkan ve Oytun Albayrak yarışın ilk etabından itibaren çok dominant bir performans gösterdiler ve yarışın başından sonuna kadar liderliği hiç bırakmadılar. Dünya Ralli Şampiyonası'ndaki başarılarının da tesadüf olmadığını Türkiye'deki dominant performanslarıyla kanıtlamış oldular."



CASTROL FORD TEAM TÜRKİYE, İKİ EKİPLE YARIŞTI

45. İstanbul Rallisi'ne Castrol Ford Team Türkiye adına katılan ikinci ekip olan Efehan Yazıcı - Gürkal Menderes ikilisi, yarışın ilk etabında araçlarının sağ ön tarafından aldıkları hasar nedeniyle yarışa devam edemedi.

Türkiye Ralli Şampiyonası'nın sondan bir

önceki yarışı olan İstanbul Rallisi, sezonun son yarışı öncesinde büyük önem taşıyordu. Şampiyona, 5-7 Aralık 2025 tarihlerinde koşulacak Kocaeli Rallisi ile sona erecek. Ali Türkkan, İstanbul'daki galibiyetin ardından son yarışta sınıfında lider olarak giriyor.



"KOCAELİ RALLİSİ'NDE SEZONU GÜÇLÜ BİR ŞEKİLDE TAMAMLAMAYI HEDEFLİYORUZ"

Castrol Ford Team Türkiye'nin Dünya Ralli Şampiyonası'nda Junior WRC sınıfında Dünya Üçüncülüğü ünvanının sahibi olan yetenekli pilotu Ali Türkkan ise "Türkiye Ralli Şampiyonası'nda ev sahibi olduğumuz 45. İstanbul Rallisi'nde birinci olmanın gururunu yaşıyoruz. Bu birinciliği yarış boyunca zorlu etaplarda bizi destekleyen ralli severlere ve bize çok güçlü ve sağlam bir otomobil hazırlayan takımımıza armağan ediyoruz. Aralık ayında yapılacak olan Kocaeli Rallisi'nde sezonu güçlü bir şekilde tamamlamayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Gabar Türkiye'nin dört bir yanından gelen öğrencileri ağırladı

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, "Maziden Atiye" Programı kapsamında Türkiye'nin çeşitli illerinden gelen öğrencileri, Gabar'daki petrol üretim tesisinde ağırladı. Öğrenciler, hem petrol üretimiyle ilgili bilgi aldı hem de petrolün yerin binlerce metre derinliğinden çıkarılışına şahit oldu. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, "Enerjide Tam Bağımsız Türkiye hedefimize, gençlerimizin enerjisi ve inancıyla ilerlemeye devam ediyoruz" dedi.

Öğrencilerin, Türkiye'nin enerji alanındaki stratejik yatırımlarını yerinde gözlemlenmeleri ve millî enerji vizyonuna yönelik farkındalık kazanmalarını sağlamak amacıyla önemli bir etkinliğe imza atıldı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın talimatıyla başlatılan ve Millî Eğitim Bakanlığı tarafından yürütülen "Maziden Atiye" Programı kapsamında, Şırnak İl Millî Eğitim Müdürlüğü tarafından belirlenen çeşitli liselerden 67 öğrenci ve 10 öğretmen, Şırnak Gabar Dağı Petrol Üretim Tesisini ziyaret etti.

ÜRETİMİ YERİNDE GÖRDÜLER

Türkiye'nin çeşitli illerinden gelen öğrenciler, Gabar'da arama, sondaj, üretim operasyonları hakkında bilgi aldı. Ayrıca, Şehit Esmâ Çevik-1 Üretim Kuyusunda, petrolün yerin binlerce metre derinliğinden çıkarılışına şahit oldu. Türkiye'nin enerji alanında yürüttüğü faaliyetlere ilişkin sorularını Türkiye Petrolleri'nin uzman isimlerine yöneltme fırsatı yakalayan



öğrenciler, bol bol hatıra fotoğrafı da çekti.

'ENERJİDE TAM BAĞIMSIZ TÜRKİYE' HEDEFİ

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, gençlerin Gabar ziyaretine ilişkin sosyal medya hesabından bir video paylaştı. Bakan Bayraktar, paylaşımında şu ifadeleri kullandı: "Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın talimatı ile başlatılan ve Millî Eğitim Bakanlığımız tarafından yürütülen 'Maziden Atiye' programı kapsamında Türkiye'nin dört bir yanından gelen pırl pırl gençlerimizi, millî enerji vizyonumuzun kalbi Gabar'da ağırladık. Evlatlarımız, bir zamanlar terörle anılan bu dağlarda şimdi bir ülkenin kaderini değiştiren bağımsızlık mücadelesine tanıklık ettiler. Onların gözlerindeki ışıltı, Gabar'da attığımız adımın ne kadar önemli bir amaca hizmet ettiğinin en net kanıtıdır. Enerjide Tam Bağımsız Türkiye hedefimize, gençlerimizin enerjisi ve inancıyla ilerlemeye devam ediyoruz."



"BEKLENTİMİN ÇOK ÖTESİNDE"

Gabar'daki üretim tesisini ziyaret eden öğrencilerden Fatma Buhara, Gabar'a ilk kez geldiğini ve Gabar'da gördüklerinin beklentisinin çok ötesinde olduğunu söyledi. Petrol üretim kuyularına şehitlerin isimlerinin verildiğini anımsatan Buhara, "Şehitlerimizin isimlerinin burada yaşatılması çok güzel ve gurur verici. Onların hatırası, her gün yeniden burada filizleniyor" ifadelerini kullandı.

"İNANÇ VE HEYECAN"

Gabar'da üretimin yaz-kış denmeden 7/24 devam etmesinden etkilendiğini anlatan Nisa Nur Akman ise "Burada çalışan insanların inancı ve heyecanı beni çok etkiledi" diye konuştu.

"ÜRETİM VE TEKNOLOJİNİN UMUT VERDİĞİ YER"

Songül Demir ise Gabar'ı daha önce güvenlik sorunlarıyla duyduğunu belirterek, "Burası, şimdi ise hem üretimin hem

de teknolojinin en çok umut verdiği yerlerden biri. Bu, çok gurur verici bir durum" dedi.

"AKLIMDAN MÜHENDİS OLMAK GEÇİYOR"

Petrolün çıkışına şahit olduklarını anlatan Demir, "Petrol çıkarken genç mühendis abla ve ağabeylerimizin heyecanına tanık oldum. Bunu görmek benim içimi çok ısıttı. Şu an mühendis olmak aklımın ucundan geçmiyor değil. İyi ki bu anı gördüm ve yaşadım" diye konuştu.

Rusya Başbakan Yardımcısı Aleksandr Novak, yaptırımlarla ilgili sürece alışkın olduklarını belirterek, "Rus petrolünde indirimlere ilişkin 1-2 ay içerisinde durumun istikrar kazanacağını umuyorum. İndirimler azalacak" dedi.

Novak: Rus petrolündeki indirim azalacak

Novak, ABD'nin Rus petrol sektörüne yönelik yeni yaptırımlarının olası etkilerine ilişkin başkent Moskova'da gazetecilere açıklamalarda bulundu.

Rusya'nın bu yıl yaklaşık 510 milyon ton petrol üreteceğine işaret eden Novak, "Tahminlerimizi değiştirmedik.

Üretim devam ediyor" ifadelerini kullandı.

ABD'nin yeni yaptırımlarının ardından Rus petrolünün ihracatta ilave indirim yapmak zorunda kalmasına ilişkin konuşan Novak, "Rus petrolünde indirimlere ilişkin 1-2 ay içerisinde durumun istikrar

kazanacağını umuyorum. İndirimler azalacak. Bunu daha önce birçok kez yaşadık" diye konuştu.

Novak, Rus petrolündeki indirimin önceki yaptırımların ardından zamanlı asgari düzeye gerilediğinin altını çizdi.

ABD Başkanı Donald

Trump, 23 Ekim'de Ukrayna'daki savaşın sona erdirilmesine yönelik barış sürecinde "ciddi taahhüt eksikliği" gösterdiği gerekçesiyle Rusya'nın en büyük ikinci petrol üreticisi Lukoil ve iştiraklerini yaptırım listesine dahil etmişti.

Sürdürülebilir tarım için üreticiyi güçlendirme vizyonu ile 2022 yılında başlatılan proje kapsamında 27 Ekim 2025 – 31 Aralık 2025 tarihleri arasında Gaziantep'te Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) kayıtlı 46 bin 423 çiftçilere mazot desteği verilmesi ile ilgili ihaleyi Sunpet istasyonu ile bölgede hizmet veren OPET Satıcı Bayisi Volkan Group kazandı. Üreticiler söz konusu tarihler arasında 5 milyon 116 bin litre mazotu Gaziantep'te hizmet veren OPET ve Sunpet bayilerinden ücretsiz temin edecek.

"İŞLENEBİLİR TARIM ARAZİSİ MİKTARINDA YÜZDE 5 ARTIŞ GÖZLENDİ"

Gaziantep Büyükşehir Belediyesi, kırsal kalkınmayı desteklemeye yönelik "Yüzde 100 Hibe Mazot Dağıtım Desteği Projesi" kapsamında 2025 yılı programını başlattı. Gaziantep'in Nizip ilçesinde Sunpet Volkan Tesisleri SBC Petrol İstasyonu'nda düzenlenen ihale açılış törenine; Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Gaziantep Vali Yardımcısı Hüseyin Kaptan, Nizip Kaymakamı Osman Uğurlu, Nizip Belediyesi Başkan Vekili Yakup Aslan, Volkan Group Yönetim Kurulu Başkanı Bilal Çeker, ziraat odaları yöneticileri, üreticiler ve çok sayıda davetli katıldı.

Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) kayıtlı çiftçiler mazotlarını almaya başlarken bu yıl 1 milyon litre mazot desteği verilecek Nizip'te düzenlenen dağıtım töreninde konuşan Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, "2022-2025 yılları arasında toplam 160 bin 763 üreticiye 18 milyon 392 bin 300 litre mazot desteği sunulmasını hedefliyoruz. Proje sayesinde ÇKS'ye kayıtlı üretici sayısı yüzde 30, işlenebilir tarım arazisi miktarında ise yüzde 5 artış gözleniyor" dedi.

Gaziantepli üreticilere mazot desteği OPET ve Sunpet bayileri üzerinden yapılıyor



Gaziantep Büyükşehir Belediyesi, çiftçilerin üretim maliyetlerini düşürmek, kırsal kalkınmaya destek olmak üzere hayata geçirdiği "Yüzde 100 Hibe Mazot Dağıtım Desteği" programı, Nizip ilçesinde Sunpet Volkan Tesisleri SBC Petrol İstasyonu'nda törenle başlatıldı. Volkan Group Yönetim Kurulu Başkanı Bilal Çeker, "Gaziantep genelindeki 45 OPET ve Sunpet istasyonu ile çiftçilerimize toplam 5 milyon 116 bin litre mazot dağıtımını gerçekleştireceğiz" dedi.



"45 OPET VE SUNPET İSTASYONU İLE GÖREVE TALİP OLDUK"

Volkan Group Yönetim Kurulu Başkanı Bilal Çeker de törende yaptığı konuşmada, "4 yıldan bu yana her yıl çiftçilerimize verilen destek artarak devam ediyor. Bu yıl 5 milyon 116 bin 875 litre mazot dağıtılacak. Volkan Group olarak Gaziantep genelindeki 45 OPET ve Sunpet istasyonu ile çiftçilerimize bu mazotu ulaştırmak için göreve talip olduk. Bu anlamlı destekte çiftçilerimizin yanında yer almak bizim için büyük bir mutluluk. OPET'in yenilikçi altyapısı Otobil sistemi sayesinde, destekten yararlanan üreticilerimize işlemlerini hızlı, güvenli ve kolay bir şekilde gerçekleştiriyoruz" ifadesini kullandı.



Yurt içi benzin satışları 519 bin 128 tona yükseldi

EPDK'nın eylül raporuna göre petrol ürünleri satışları yıllık bazda yüzde 8,9 artarak 3 milyon 73 bin 545 tona ulaştı. Motorin satışları yüzde 6,9 artışla 2 milyon 392 bin tona, benzin satışları ise yüzde 19,4 yükselişle 519 bin tona çıktı.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) Eylül'e ilişkin "Petrol Piyasası Sektör Raporu"na göre, Türkiye'nin toplam petrol ithalatı içinde en büyük kalemi oluşturan ham petrol ithalatı yüzde 62,4 artarak 2 milyon 738 bin 755 ton olarak gerçekleşti.

Bu dönemde motorin türleri ithalatı ise yüzde 3,4 azalarak 1 milyon 123 bin 696 tona düştü. İthalatın kalan kısmını, benzin ve fuel oil türleri, havacılık ve denizcilik yakıtları ile diğer ürünler oluşturdu.

Böylece toplam ithalat, eylülde geçen yılın aynı ayına göre yüzde 30,1 artarak 4 milyon 227 bin 40 ton oldu.

En fazla ham petrol ve petrol ürünleri ithalatı, 2 milyon 950 bin 297 tonla Rusya'dan yapılırken bu ülkeyi 269 bin 442 tonla Kazakistan ve 209 bin 947 tonla Irak izledi.

PETROL ÜRÜNLERİ SATIŞLARI EYLÜLDE 3 MİLYON 73 BİN TON OLDU

Yurt içi benzin satışları

eylülde geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 19,4 artarak 519 bin 128 tona yükseldi. Petrol ürünleri satışları da yüzde 8,9 artışla 3 milyon 73 bin 545 ton olarak kayıtlara geçti. Toplam motorin satışları ise yüzde 6,9 artarak 2 milyon 392 bin 405 tona çıktı.

PETROL PİYASASINDA İHRACAT YÜZDE 24,2 ARTTI

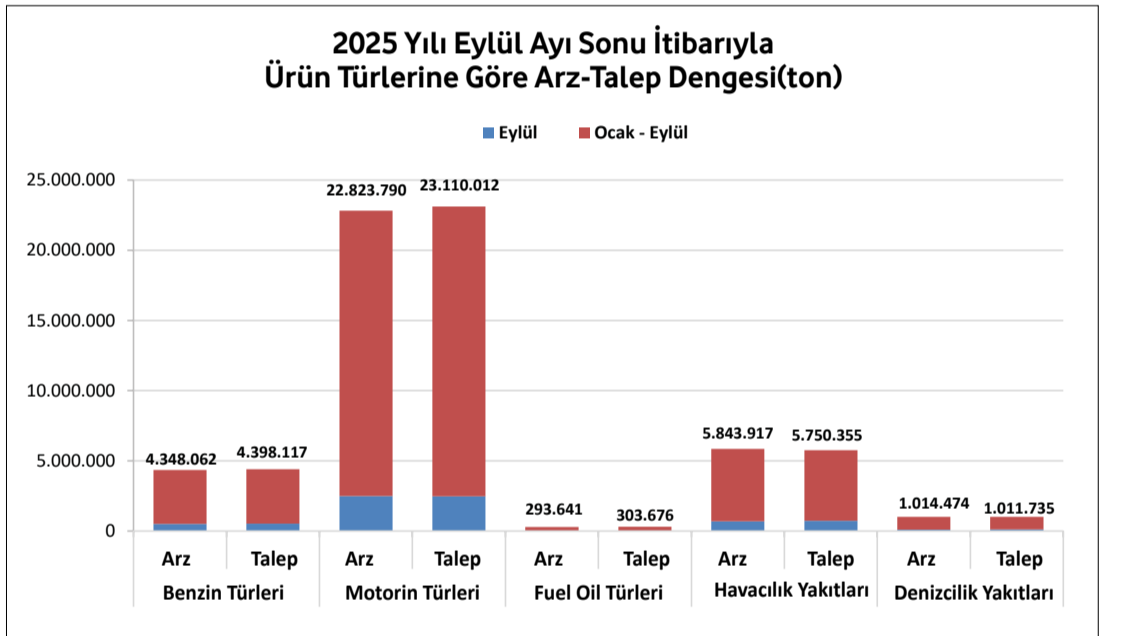
Aynı dönemde petrol piyasasında toplam ihracat yüzde 24,2 artışla 1 milyon 42 bin 774 tona yükseldi.

Türkiye'nin motorin türleri ihracatı yüzde 277,8 artarak 78 bin 362 ton, denizcilik yakıtları ihracatı yüzde 86,6 artışla 117 bin 618 tona çıktı. Havacılık yakıtları ihracatı da yüzde 19,3 yükselişle 621 bin 779 ton oldu.

Benzin türleri ihracatı ise yüzde 2,5 azalarak 12 bin 528 ton olarak gerçekleşti.

RAFİNERİ PETROL ÜRÜNLERİ ÜRETİMİ YÜZDE 39,7 ARTTI

Aynı dönemde toplam rafineri petrol ürünleri üretimi



yüzde 39,7 artışla 3 milyon 254 bin 173 ton olarak kayıtlara geçti.

Motorin türleri üretimi

eylülde geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 46,5 artışla 1 milyon 375 bin 282 ton, havacılık yakıtları üretimi yüzde

26,5 artışla 584 bin 174 ton, benzin türleri üretimi yüzde 10,3 artışla 502 bin 607 ton olarak gerçekleşti.

LPG satışları eylülde 340 bin 777 ton oldu

EPDK'nın eylül ayı LPG sektör raporuna göre ithalat yüzde 16,4, üretim ise yüzde 27,2 arttı. Toplam satışlar 340 bin tonu aşarken, pazarın yüzde 83'ünü otogaz oluşturdu; tüplü ve dökme LPG satışları daha sınırlı pay aldı.

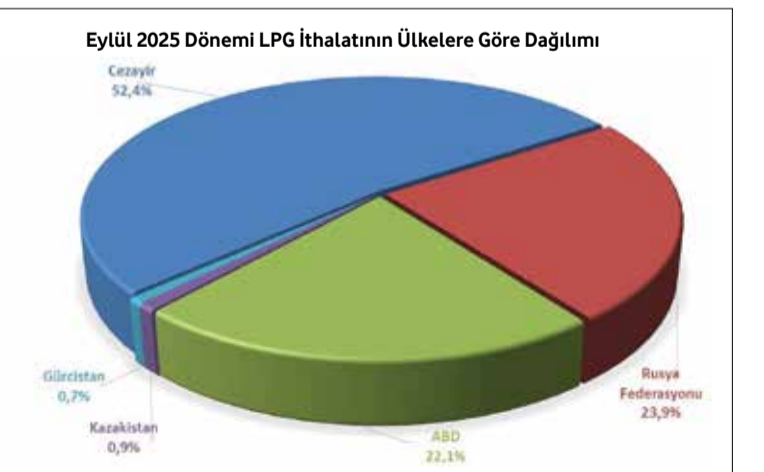
Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun eylül ayına ilişkin "Sıvılaştırılmış Petrol Gazları (LPG) Piyasası Sektör Raporu"na göre, rafinerici ve dağıtıcı lisansı sahiplerince en çok ithalat yapılan ülkeler sırasıyla Cezayir, Rusya, ABD, Kazakistan ve Gürcistan olarak kayıtlara geçti.



LPG ithalatı, eylülde geçen yılın aynı ayına göre yüzde 16,4 artarak 286 bin 885 ton olarak gerçekleşti.

Bu dönemde, rafinerici ve dağıtıcı lisansı sahiplerince yapılan LPG ihracatı ise yüzde

90,3 artarak 47 bin 174 ton oldu. İhracat, Birleşik Arap Emirlikleri, Ukrayna, İsviçre, Romanya, Bulgaristan, Singapur, Lübnan ve Türkiye Serbest Bölgeleri olmak üzere 8 farklı ülke ve bölgeye yapıldı.



LPG üretimi ise aynı dönemde yüzde 27,2 artarak 88 bin 270 ton olarak gerçekleşti. Dağıtıcı lisansı sahiplerince eylülde geçen yılın aynı ayına göre yapılan toplam LPG satışı, yaklaşık 340 bin

777 ton olarak hesaplandı. Aynı dönemde satışlarda yüzde 83 pazar payıyla otogaz birinci sırada yer aldı. Bunu, yüzde 14,4 ile tüplü LPG ve yüzde 2,7 ile dökme LPG satışları izledi.

İstanbul Jet, 1907 Fenerbahçe Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı ile isim sponsorluğu anlaşmasını yenileyerek 2025–2026 sezonunda da “Fenerbahçe İstanbul Jet” adıyla takımın forma göğüs ve isim sponsoru olmaya devam edecek.

İstanbul Jet Havacılık ve Yakıt Hizmetleri A.Ş., jet A1 yakıt depolama ve tedarik hizmetlerini operasyonel mükemmeliyet anlayışıyla ulusal ve uluslararası havayolu şirketlerine sunmaya devam ettiğinin altını çizdi. Toplumsal duyarlılık çalışmalarına hız kesmeden devam eden İstanbul Jet, bu kapsamda 1907 Fenerbahçe Spor Kulübü Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı ile sürdürdüğü “Fenerbahçe İstanbul Jet” isim sponsorluğu anlaşmasını yeniledi.

Yapılan anlaşmaya göre İstanbul Jet, 2025–2026 sezonunda da takımın tüm resmi maçlarında forma göğüs ve isim sponsorluğunu “Fenerbahçe İstanbul Jet” adıyla üstlenecek.

Branş sporlarını toplumsal kalkınmanın önemli bir unsuru olarak gördüğünün altını çizen İstanbul Jet, sürdürülebilirliğiyle sağlam temellere oturan bu iş birliği aracılığıyla sporun birleştirici gücüne enerji katmaya; hava sahasındaki gücünü parke mücadelelerinde de desteklemeye devam ettiğini açıkladı.

24 Kasım tarihinde 1907 Fenerbahçe Derneği ve Başkanı Rifat Perahya ev sahipliğinde gerçekleştirilen motivasyon

İstanbul Jet, Fenerbahçe TSB ile isim sponsorluğunu yeniledi



“GÖNÜLDEN BAĞLI OLDUĞUMUZ BU CAMIANIN BİR PARÇASI OLMAKTAN BÜYÜK GURUR DUYUYORUZ”

İstanbul Jet Havacılık ve Yakıt Hizmetleri A.Ş. Genel Müdürü Hüseyin Latifoğlu ise şunları söyledi: “Türkiye Cumhuriyeti’nin en köklü camiası Fenerbahçe ile 2022 yılından bu yana sürdürdüğümüz iş birliğimiz, her geçen yıl güçlenerek büyüyor. Gönülden bağlı olduğumuz bu camianın bir parçası olmaktan büyük gurur duyuyoruz. Desteğimizle kuvvet bulan; ancak asıl gücünü

azminden, kararlılığından ve inancından alan Fenerbahçe Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımımız, bu yıl yaptığı transferlerle sezona çok güçlü bir başlangıç yapacak. Fenerbahçe İstanbul Jet olarak hem lig hem de Şampiyonlar Ligi şampiyonluğunu hedeflediğimiz 2025–2026 sezonunda tüm sporcularımıza, antrenörümüze ve 1907 Derneği’ne sonsuz başa sonsuz başarılar diliyorum.”

ve isim sponsorluğu yenileme buluşmasına, İstanbul Jet Havacılık ve Yakıt Hizmetleri A.Ş. Kurumsal İletişim Müdürü Elvan Yektin ile Fenerbahçe Kulübü Başkanı S. Sadettin Saran, Tekerlekli Sandalye Basketbol Şubesinden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Murat Emanetoğlu, 1907 Fenerbahçe Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Cenk Öztanık, Fenerbahçe İstanbul Jet Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı oyuncularını ve teknik ekip tam kadro katıldı.

“BU DEĞERLİ İŞ BİRLİĞİNİN BAŞARILARIMIZI DAHA DA YUKARILARA TAŞIYACAĞINA İNANIYORUZ”

Etkinlikte Fenerbahçe Spor Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Murat Emanetoğlu teşekkürlerini ileterek “Fenerbahçe Spor Kulübü olarak Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımımızın en büyük sponsoru olup bu sezonda da yanımızda yer alan ve isim sponsorumuz olan İstanbul Jet firmasına en içten teşekkürlerimizi sunuyoruz. Fenerbahçe İstanbul Jet Takımımızı kurarak

bugünlere taşıyan 1907 Fenerbahçe Derneğimize de minnettarlığımızı ifade ediyor, bu değerli iş birliğinin başarılarımızı daha da yukarıya taşıyacağına inanıyoruz” ifadelerini kullandı.

“HEM SAHADA HEM DE TRIBÜNLERDE ÖRNEK BİR BİRLİKTELİK OLUŞTURDUK”

1907 Fenerbahçe Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Cenk Öztanık ise “Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımımızı kurarken en büyük hedefimiz; topluma fayda sağlamak, engelli bireylerin spora katılımını artırmak ve onların hayatın her alanında daha aktif, daha güçlü bir şekilde yer almasına destek olmaktır. Kısa sürede büyük bir sinerji yakaladık. Hem sahada hem de tribünlerde örnek bir birliktelik oluşturduk. Bu inanç ve kararlılığımızı fark eden İstanbul Jet, üç sezondur sürdürdüğü forma sponsorluğunu ve 2024–2025 sezonunda başlattığımız isim sponsorluğunu bu yıl da devam ettirerek takımımıza destek olmayı sürdürüyor. Bu kıymetli iş birliğinin her iki taraf için de başarı, motivasyon ve gurur kaynağı olacağına inanıyorum” dedi.

CTG Elektrik “Triple Double” yayınına enerjisini taşıyor

Basketbolun enerjisi ile elektrikli mobilitenin geleceğini buluşturan TRIPLE DOUBLE, bu yıl CTG Elektrik sponsorluğunda izleyicilerle buluşurken; şirket hızlı ve sürdürülebilir şarj çözümlerini “Şarjda da Triple Double Performansı!” mottosuyla spora taşıyor.

Geçtiğimiz yıl, İstanbul Jet Havacılık ve Yakıt Hizmetleri A.Ş. sponsorluğunda basketbol severlerle buluşan TRIPLE DOUBLE programı, bu yıl yepyeni enerjisiyle İstanbul Jet Havacılık ve Yakıt Hizmetleri’nin de bünyesinde faaliyetlerini yürüttüğü Aviavia Yakıt Hizmetleri ve Danışmanlık A.Ş.’nin grup şirketlerinden biri olan CTG Elektrik A.Ş. sponsorluğunda yayın hayatına devam ediyor. Elektrikli araçlara hızlı, yenilikçi ve verimli şarj çözümleri



sunan CTG Elektrik, spora ve sürdürülebilir enerjiye verdiği desteği “Şarjda da Triple Double Performansı!” mottosuyla güçlendiriyor.

Basketbolun dinamizmini, elektrikli mobilitenin geleceğiyle buluşturan bu iş birliği hem enerjisini sahadan alan hem de geleceğe yön veren bir yaklaşımı temsil ediyor.

Sunucu ve yorumculuğunu, gazeteci ve yorumcu Lübe Ayar ile Kronoloji Yayınları

Kurucusu Orhan Efe Özenç ve Eski Milli Basketbolcu Umut Yenice’nin üstlendiği TRIPLE DOUBLE, her hafta FENERTALKS YouTube kanalında yayımlanıyor.

Program, Fenerbahçe basketbol camiasından önemli konukları ağırlayarak; takım hikâyeleri, analizler ve keyifli sohbetlerle izleyicilere dopdolu bir basketbol deneyimi sunmaya devam edecek.

CTG Elektrik, bu yeni

dönemde de enerjisini spora, paydaşlarına ve sürdürülebilir geleceğe aktarmayı sürdürüyor.

SEKTÖRDE ÖNCÜ BİR TEKNOLOJİ ŞİRKETİ OLMAYI HEDEFLİYOR

Şirket tarafından aktarılan bilgiler şu şekilde: “CTG Elektrik A.Ş., yüzde 100 AVIAVIA sermayesiyle Temmuz 2024’te kurulmuş, EPDK lisansını alarak elektrikli araç şarj üniteleri kurulumuna resmen başlamıştır.

%5’i hızlı DC, geri kalanı AC tipinde olan ve kalite kontrol süreçlerinden tam not alan şarj üniteleri; akaryakıt istasyonları, büyük otoparklar,

site içleri, çevre yolları, otoban dinlenme tesisleri ve AVM’ler gibi stratejik alanlarda konumlanmaktadır.

E-mobilité yazılım platformu, kapalı devre site/konut çözümleri, operasyonel yönetim hizmetleri, farklı iş modelleri ve 7/24 hizmet veren çağrı merkezi (0850 532 0 284) ile müşterilerine kesintisiz destek sunmaktadır. Sürdürülebilir ulaşım vizyonuyla, hızla büyüyen e-mobilité sektöründe fark yaratan dijital çözümler geliştiren CTG Elektrik; teknoloji gücü ve hizmet kalitesiyle sektörde öncü bir teknoloji şirketi olmayı hedeflemektedir.”

Elektrikli araç şarj sektörü hızla büyüyor

ÖZEL
DOSYA

EV Charge Show 2025'te bir araya gelen Türkiye'nin önde gelen elektrikli araç şarj firmaları, sektördeki son gelişmeleri ve yatırımları Enerji Petrol Gaz muhabiri Beyza Erdoğan'a anlattı. Yerli üretim, yüksek güçlü şarj altyapısı ve sürdürülebilir mobilite çözümleri öne çıkan başlıklar arasında yer aldı.



WAT Mobilite Pazarlama
ve İletişim Direktörü
Orkun Mert Karadağ



OVOLT Şarj Teknolojileri
Satış, Pazarlama &
Operasyon Direktörü
Gözde Şaşmaz



Vestel Mobilite
Genel Müdürü
Ender Yüksel



Orge Enerji Elektrik
Taahhüt A.Ş. Yönetim
Kuruldu Başkanı
Nevhan Gündüz



Tora Satış
Direktörü
Bekir Çavdaro

Beyza Erdoğan/İstanbul

EV Charge Show 2025, elektrikli araç şarj sektörünün önde gelen firmalarını bir araya getirdi. Fuar kapsamında WAT Mobilite, Orge Enerji, OVOLT, Tora ve Vestel Mobilite yetkilileri, şirketlerinin mevcut yatırımlarını, yeni ürünlerini ve gelecek planlarını gazetemizle paylaştı. Firmalar, AC ve DC şarj cihazları ile yerli üretim teknolojileri hakkında detaylı açıklamalarda bulundu.

WAT Mobilite Pazarlama ve İletişim Direktörü Orkun Mert Karadağ

"ELEKTRİKLİ ARAÇLAR BİR YAŞAM TARZI HALİNE GELDİ"

2017 yılında kurulan şirketimiz, elektrikli araç şarj ağı operatörü olarak faaliyet gösteriyor. Teknolojiyle paralel olarak sektörde Koç Topluluğu altında bir girişim olarak başladık ve 2020 yılı itibarıyla kendi şirket yapımızı oluşturduk. Ana konseptimiz "WAT Şarj HUB". Çünkü artık elektrikli araç teknolojisi bir yaşam tarzı haline geldi; insanlar bu noktalarda vakit geçiriyorlar. Elektrikli araçlar gelecekte çok daha büyük bir paya sahip olacak. Aylık yüzde 20'lik araç satışı elektrikli araçlar üzerine gidiyor. Şu anda yaklaşık 350.000 adet elektrikli araç bulunuyor. 2035 yılına kadar bu sayının 3,5 milyona ulaşması bekleniyor. Dünya genelinde bu sayı 55 milyon civarında. Bu da ciddi bir şarj istasyonu ve yaşam alanı ihtiyacı doğuruyor. Bu nedenle bu yıl konseptimizi "Şarj HUB" adını verdiğimiz istasyonlara ayırdık. Hem bu istasyonumuzu tanıtıyoruz hem

de ilerleyen dönemde franchise satışlarını planlıyoruz. Ayrıca DC cihazlarımızda yerli üretim ilk cihazımızı tanıttık. AC tarafta da bireysel kullanımlara veya halka açık alanlara yönelik çözümlerimiz mevcut.

Türkiye olarak petrol zengini bir ülke değiliz. Bu nedenle elektrikle ilerleyebilmek için barajlara ve elektrik üreten tesislere yatırım yapmamız gerekiyor. Mobilite bu dönüşümün merkezinde olmalı.

Ülke olarak ciddi enerji giderlerimiz var ve bunu azaltmak için büyük topluluklar şarj altyapısına yatırım yapıyor. Biz de ülkemizle birlikte bu vizyonu desteklemek için çalışıyoruz. Bu süreç, özellikle Çin'den gelen elektrikli araç markalarının Türkiye'de tesisleşmesiyle birlikte daha da büyüyecek.

OVOLT Şarj Teknolojileri Satış, Pazarlama & Operasyon Direktörü Gözde Şaşmaz

"DC YATIRIMLARA ODAKLANIYORUZ"

Türkiye bu sektöre geç girmiş olmasına rağmen çok hızlı büyüdü. Elektrikli araç sayısı her geçen gün artıyor ve beklenenden çok daha hızlı bir ivme yakaladı. Bu büyümeyi destekleyecek şekilde altyapı da gelişiyor. Şu anda yaklaşık 180 operatör bu hizmeti veriyor. Ancak belli başlı noktalara kurulum yapılabilir, çünkü yüksek güçlü üniteler için güçlü altyapı temini gerekiyor. Türkiye'de dikey yapılaşma olduğu için insanlar daha çok halka açık şarj noktalarını tercih ediyor. Avrupa'da ise yatay yapılanmadan dolayı evde şarj

oranı daha yüksek. Bu yüzden Türkiye'de biz daha çok DC yatırımlara odaklanıyoruz. OVOLT Sharz.Net olarak 2026 yılına kadar mevcut ünitelerimizin güçlerini artırarak, yeni güçlü üniteler kurarak ilerlemeyi hedefliyoruz. Ayrıca bireysel müşterilerimizin evlerine ve iş yerlerine AC üniteleri de kuruyoruz. Şu anda 600'ün üzerinde şarj noktamız bulunuyor.

OVOLT ve Sharz.Net olarak önümüzdeki sene yapacağımız yeni yatırımlarla 1000 noktaya ulaşmayı hedefliyoruz.

Vestel Mobilite Genel Müdürü Ender Yüksel

"ELEKTRİKLİ ARAÇLARA GEÇİŞ KAÇINILMAZ"

Vestel Mobilite, Vestel Elektronik çatısı altında bir spin-off olarak faaliyet gösteriyor.

Şirketimizin üç ana faaliyet alanı bulunuyor:

İlki otomotiv elektroniği: TOGG'un ekranları, güç üniteleri gibi bileşenler Vestel'in AR-GE ve üretim altyapısıyla geliştiriliyor. 2'ncisi batarya teknolojileri: Türkiye'nin en sıcak konularından biri olan enerji depolama alanında çalışıyoruz. 2025 yılı sonunda büyük bir yatırımın eşliğindeyiz. 2026 başında 1P hücrelerle ilk batarya ürünümüzü üretmeyi planlıyoruz. Diğeriyse şarj istasyonları: 10 yıldan fazla deneyime sahibiz. 7 kW'lık ev tipi AC cihazlardan 720 kW'lık DC hızlı şarj istasyonlarına kadar geniş bir ürün yelpazemiz var. 40, 80, 120 kW'lık modüler ürünlerle farklı ihtiyaçlara cevap veriyoruz. Bu yıl bu ürünleri piyasaya sürdük

ve 720 kW'lık ürünümüzü de devreye aldık.

Elektrikli araçların pazardaki payı hızla yükseliyor. Ben de son üç yıldır elektrikli araç kullanıyorum ve bir daha içten yanmalı araç kullanmak istemem. Elektrikli araçlar son kullanıcı açısından büyük bir konfor sunuyor. Elektrikli araçlara geçiş artık kaçınılmaz. Türkiye bu konuda lider ülkelerden biri. Şu anda Türkiye'de 300 binden fazla elektrikli araç bulunuyor. Yaklaşık 33.000 şarj soketi var; 10 araca bir soket düşüyor. Avrupa'da bu oran 15-16 araca bir soket. Bu da Türkiye'nin altyapı açısından Avrupa'nın önünde olduğunu gösteriyor. Türk halkı elektrikli araçlara büyük ilgi gösteriyor.

Günlük kullanımda menzil problemi çoğunlukla geçerli değil; araçlar evde veya iş yerinde kolayca şarj edilebiliyor.

Orge Enerji Elektrik Taahhüt A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nevhan Gündüz

"TAMAMEN YERLİ YAZILIM İLE DIŞA BAĞIMLILIĞI ORTADAN KALDIRIYORUZ"

Orge Enerji Elektrik Taahhüt A.Ş., 28 yıllık elektrik taahhüt sektöründe faaliyet gösteren bir anonim şirket. 13 yıldır halka açık bir yapımız var. Bugüne kadar 7 milyon metrekare kapalı alanın iş bitirmesini tamamladık ve sektörün lider firmalarından biriyiz.

İlk defa üretimine başladığımız elektrikli araç şarj istasyonlarını tanıtmak ve sergilemek için geldik.

Hem AC hem DC

modellerimizi tanıtıyoruz. Daha da önemlisi, tamamen %100 yerli Türk yapımı yazılıma sahibiz. Bu sayede dışa bağımlılığı ortadan kaldırıyor, özellikle kriz dönemlerinde Türkiye'yi ve yerli firmaları koruyacak altyapı sunuyoruz. Türkiye'de elektrikli araç şarj istasyonları konusunda çok hızlı bir gelişme yaşanıyor. Avrupa ile ciddi şekilde rekabet edebilen bir konuma geldik. Ben Türkiye'nin bu konuda çok daha ileriye gideceğini düşünüyorum.

Tora Satış Direktörü Bekir Çavdaro

"SEKTÖRÜN BÜYÜMESİ VE GELİŞMESİNİ ÇOK OLUMLU BULUYORUZ"

Elektrikli araç şarj sektöründe ekipman ve hizmet sağlayıcısı olarak faaliyet gösteriyoruz.

Paydaşlarımıza ekipman temini, sahada kurulum, montaj, servis ve bakım hizmetleri sağlıyoruz.

Ayrıca backend ve mobil uygulama altyapılarıyla da teknik destek sunuyoruz. 7/24 çağrı merkezi hizmetimiz de mevcut. Tora, aynı zamanda lisanslı bir şarj işletmecisidir. Türkiye genelinde şarj istasyonları kurup işleten ve elektrikli araç kullanıcılarına hizmet veren bir firmamız. 100'ün üzerinde şarj istasyonumuz var. Ayrıca 200'ün üzerinde yetkili servis noktamızla 7/24 teknik hizmet sağlamaktayız. Sektörün büyümesi ve gelişmesini çok olumlu buluyoruz. Bu gelişimi hızlandırmak için elimizden gelen son teknolojileri ve yenilikleri sektörün hizmetine sunuyoruz.

Kurucumuz M. Zekai Komsuoğlu, vefatının 24. yılında düzenlenen törenle anıldı

Enerji Yayın Grubu'nun temellerini atan Enerji Petrol Gaz Gazetesi'nin kurucusu merhum M. Zekai Komsuoğlu (1928–2001), vefatının 24. yılında Ankara Cebeci Asri Mezarlığı'ndaki kabri başında anıldı.

Enerji Yayın Grubu'nun temellerini atan, Enerji Petrol Gaz Gazetesi'nin kurucusu merhum M. Zekai Komsuoğlu (1928–2001) için düzenlenen anma töreni vefatının 24. yılında Ankara Cebeci Asri Mezarlığı'ndaki kabri başında gerçekleştirildi.

Yaşamı boyunca gerek kamuda gerekse özel sektörde üstlendiği görevlerde Türkiye petrol sektörünün gelişmesi ve ilerlemesi için özveriyle çalışan M. Zekai Komsuoğlu, 15 Kasım 2001'de 73 yaşında Ankara'da hayata veda etti. Cenaze törenine 9. Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'in yanı sıra çok sayıda siyasetçi, bürokrat ve enerji sektöründen temsilci

katıldı. Komsuoğlu, 16 Kasım'da Ankara Cebeci Asri Mezarlığı'nda toprağa verildi.

ENERJİ PETROL GAZ'I 1968'DE KURDU

T.C. Basın Şeref Kartı sahibi olan M. Zekai Komsuoğlu, 15 Eylül 1928'de Isparta'nın Yalvaç İlçesi'nde doğdu. Gazeteciliğe 1946'da Kayseri'de başlayan Komsuoğlu, Ankara Hukuk Fakültesi'nde eğitim görürken öğrenci derneklerinde aktif görev aldı. Ulus, Hakimiyet ve Medeniyet gibi dönemin önemli gazetelerinde çalıştı; daha sonra Yalvaç Gazetesi, Isparta Demokrasi Gazetesi ve Isparta muhabirlikleri ile basın dünyasında adını duyurdu.

Ankara'ya yerleşmesinin ardından Zafer Gazetesi Yazı İşleri Müdürlüğü, Akşam Gazetesi Ankara Bürosu yöneticiliği, Türkiye Gazetesi'nin Ankara ve Parlamento Temsilciliği görevlerinde bulundu. Ayrıca Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nda Basın Müşaviri olarak görev yaptı.

Süleyman Demirel'e "Barajlar Kralı" unvanını kazandıran isim olarak da bilinen M. Zekai Komsuoğlu, uzun yıllar Petrol Ofisi A.Ş. Basın Müşavirliği görevini yürüttü.

1968'de Enerji Petrol Gaz Gazetesi'ni kurarak bugünkü Enerji Yayın Grubu'nun (Gas & Power, Green Power ve www.petroturk.com) temeli attı.



2003'TE 'ÜSTÜN HİZMET ALTIN MADALYASI' VERİLDİ

Petrol sektörüne yaptığı katkılardan dolayı, PÜİS tarafından 28 Mart 2003'te eşi Biheyecan Komsuoğlu'na "Üstün Hizmet Altın Madalyası" takdim edildi.



Enerji Petrol Gaz

Kurucusu:

M. Zekai Komsuoğlu
Mayıs, 1968

Yayın Sahibi
Balkan Gazetecilik
Dijital Medya Yayıncılık ve
Matbaacılık San. ve Tic. A.Ş.

Yayın Grubu Başkanı
A. Sertaç Komsuoğlu

Murahas Aza ve
Yayın Grubu Bşk. Yrd.
Mustafa Akıncı
Murahas Aza
Mustafa Komsuoğlu

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:
Gözde Emlik

● Haber Merkezi:
Sibel Cennetoğlu, Beyza Erdoğan,
Soner Okur, Abdullah Paçal,
Mehmet Ekici

● Grafik: Ersin Güleç,
H. Buse Ceylan, Aleyna Çevik,
S. Öykü Özgün

● Reklam ve Abonelik:
Ferdî Özübuğutu

● Mali İşler Başkanı: Ş. Doğan Erbay
● Hukuk Danışmanı: İrfan Coşkun
● İK Sorumlusu: Merve Şen

● Basıldığı Yer: İRM Dijital Baskı ve
Matbaacılık San. Tic. A.Ş.

X @Petroturkcom

Yönetim Yeri: Y. Dudullu Mah. Bostancı Yolu Cad. Şehit Sok.
No:44 Ümraniye- İstanbul

İLETİŞİM

İstanbul: (0216) 466 74 96 Fax : (0216) 365 58 05
Ankara : (0312) 467 99 36 Fax : (0312) 427 30 16

Türkiye genelinde dağıtımı yapılan EPG, Basın Kanunu uyarınca bir yerel süreli yayındır. EPG, Basın Meslek İlkelerine uymaya söz vermiştir. EPG'de yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Balkan Gazetecilik Dijital Medya Yayıncılık ve Matbaacılık San. ve Tic. A.Ş.'ne aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

ASİS Otomasyon, OSBÜK OSB Yıldızları Araştırması 2025'te üç kategoride ilk 100'e girerek Ar-Ge gücünü, istihdama katkısını ve teknoloji odaklı büyüme kararlılığını tescillediğini duyurdu.

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) tarafından açıklanan 2025 OSB Yıldızları Araştırması sonuçlarına göre ASİS Otomasyon ve Akaryakıt Sistemleri A.Ş., Türkiye çapında üç farklı kategoride ilk 100 firma arasında yer aldı. Araştırmanın İstanbul kriteriyle yapılan sorgulamasında, İstanbul Dudullu OSB'den listeye giren yalnızca iki firmadan biri olmasının da şirketin bölgesel performansını öne çıkardığı belirtildi.

ASİS Otomasyon'dan yapılan açıklamada, "ASİS Otomasyon, "OSB'lerde En Çok Ar-Ge Harcaması Yapan Firma" kategorisinde 34. sırada konumlanarak teknoloji geliştirmeye yönelik yatırımlarındaki istikrarını doğruladı. "OSB'lerde Kadın İstihdamını En Çok Artıran Firma" kategorisinde 50. sıraya yerleşmesi, şirketin kapsayıcı ve sürdürülebilir insan kaynakları

ASİS Otomasyon, OSBÜK OSB Yıldızları 2025'te üç kategoride ilk 100'de



politikalarının somut bir karşılığı oldu. Ar-Ge bütçesindeki büyümeyi ölçen "OSB'lerde Ar-Ge Harcamasını En Çok Artıran Firma" kategorisinde ise 66. sırada yer alarak Ar-Ge merkezinde yürütülen yenilikçi çalışmaların gücünü ortaya koydu.

OSBÜK tarafından kamuoyuyla paylaşılan sonuçlar, Türkiye genelinde Ar-Ge yatırımlarındaki artışa, kadın istihdamındaki yükselişe ve OSB'lerin ülke ekonomisindeki katkısına dikkat çekiyor. ASİS

Otomasyon'un araştırmadaki konumu, şirketin teknoloji üretme kapasitesinin ve yenilikçi yaklaşımının ulusal ölçekte teyit edildiğini gösteriyor" ifadelerine yer verildi.



ASİS Otomasyon Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Kaya

'BU SONUÇLAR ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEM İÇİN MOTİVASYON KAYNAĞIDIR'

ASİS Otomasyon Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Kaya, sonuçlara ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "OSBÜK'ün bu yılki araştırmasında üç farklı kategoride ilk 100'e girmek, özellikle Ar-Ge yatırımlarımızın ve insan kaynağımıza yönelik politikalarımızın doğru bir noktada ilerlediğini

gösteriyor.

Bizim için asıl önemli olan, sürdürülebilir bir teknoloji üretme kültürünü güçlendirmek ve bunu ülkemizin sanayi altyapısına değer katan çözümlerle desteklemek. Bu sonuçlar hem ekibimizin emeğinin bir yansıması hem de önümüzdeki dönem için motivasyon kaynağıdır."

ASİS Otomasyon, RDConf 2025'te hem akademik katkısıyla hem de projelerinin niteliğiyle dikkat çekerek üç farklı kategoride ödül aldı.

20-21 Kasım'da İstanbul Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nde düzenlenen RDConf 2025 Uluslararası Araştırma Geliştirme ve Tasarım Konferansı, teknoloji ve inovasyon dünyasının önde gelen isimlerini bir araya getirdi. ASİS Otomasyon da konferansa sunduğu bilimsel içerik ve yenilikçi projelerle önemli bir başarı elde ederek dikkatleri üzerine çektiğini duyurdu.

ASİS, etkinlikte en fazla bildiri sunan kurum olarak ARGEMİP Özel Ödülü'ne layık görüldü. Konferansta ASİS Otomasyon tarafından sunulan çalışmalar; Mekatronik Ar-Ge Müdürü İlker Değirmencioğlu'nun hazırladığı "Yeraltı Akaryakıt Tanklarının Kritik Boyutlarının Ölçülmesi ve Kalibrasyon Tablosunun Oluşturulması İçin Kompakt Temassız Ölçüm Sistemi" başlıklı bildiriyile tank ölçüm teknolojilerine dair yenilikçi bir yaklaşım ortaya koyarken, Donanım Tasarım Mühendisi Ali Han Polat'ın

ASİS Otomasyon, RDConf 2025'te üç büyük ödülün sahibi oldu



"CARRGO® SORTER: Otonom Kargo Ayırıştırma Sistemi" çalışması otonom lojistik çözümlerindeki gelişimi yansıttı. Yazılım Geliştirme Uzmanı Onur Melikoğlu'nun "Akıllı Alışveriş Arabası: Shopper®" bildirisi perakende teknolojilerindeki dijital dönüşümü öne çıkarırken, Gömülü Yazılım Mühendisi Ramazan Kavak ile Donanım Tasarım Mühendisi Fatih Aydemir'in birlikte hazırladığı "Derin Öğrenme Yöntemlerini Kullanarak UWB Tabanlı

RTLS'de Konum Verilerinin Doğruluğunun Artırılması" çalışması gerçek zamanlı konumlandırma alanında ileri algoritmik geliştirmeleri ele aldı. Yazılım Geliştirme Uzmanı Onur Yılmaz'ın hazırladığı "UWB Tabanlı Yüksek Hassasiyetli Gerçek Zamanlı Konumlandırma ve Çok Boyutlu Görselleştirme" bildirisi ise ASİS'in UWB tabanlı konumlandırma teknolojilerinde yüksek doğruluk sağlayan çözümlerini vurguladı.

Bu kapsamlı akademik



katkının yanı sıra ASİS Otomasyon, Ar-Ge alanındaki teknik yetkinliğini ve tasarım vizyonunu yansıtan projeleriyle En İyi Ar-Ge Projesi ve En İyi Tasarım Projesi kategorilerinde de birincilik elde etti.

Ödüller, ASİS Otomasyon Ar-Ge Merkezi Müdürü Savaş Barış tarafından teslim alındı.

Törenden sonra yapılan değerlendirmede Mekatronik Ar-Ge Müdürü İlker Değirmencioğlu, ASİS'in yıllardır sürdürdüğü mühendislik disiplini, yenilikçi Ar-Ge

yaklaşımı ve ekipler arası güçlü iş birliğinin bu başarının temelini oluşturduğunu belirtti. Değirmencioğlu, alınan ödüllerin yalnızca mevcut projelerin değil, şirketin geleceğe yönelik teknoloji üretme vizyonunun da güçlü bir göstergesi olduğunu ifade etti.

ASİS Otomasyon, RDConf 2025'teki bu üçlü başarısıyla sektördeki liderliğini pekiştirdiğini ve Türkiye'nin teknoloji geliştirme kapasitesine katkı sunmaya devam ettiğini açıkladı.

Tekser tank temizliğinde ön planda kalmayı hedefliyor

Tekser, akaryakıt ve endüstriyel sektörlerde tank temizliği hizmetlerini kendi üretimi olan ekipmanlar ve uzman teknik kadrosuyla sürdürdüğünü açıkladı.

Uzun yıllara dayanan teknik servis tecrübesi ile Tekser, akaryakıt ve endüstriyel sektörlerde tank temizliği alanında profesyonel çözümler sunmaya devam ediyor.

Tüm çalışmaların, kendi üretimleri olan Tekser marka cihazlar ve sahasında uzmanlaşmış deneyimli teknik ekiplerce gerçekleştirildiği vurgulandı. Bu sayede her adımın kontrol edebilmesi ve kalite standartlarını en üst düzeyde tutabilmesinin mümkün olduğuna dikkat çekildi.

Tank temizliği işlemlerinde ekipman kadar uygulayıcının da önemli olduğunun altı çizilirken bu noktada Tekser, tecrübeli teknisyenleri sayesinde güvenli



ve başarılı sonuçlar ortaya çıktığını belirtti.

GENİŞ UYGULAMA ALANI

Şirket tarafından yapılan açıklamada; "Tekser, akaryakıt istasyonları, endüstriyel tesisler ve denizcilik sektörü dahil olmak üzere çok farklı ortamlarda güvenli tank temizliği hizmeti sunmakta.

Deneyimli Tekser ekipleri her alanın kendine özgü ihtiyaçlarını analiz ederek uygun temizlik yöntemi, ekipman ve güvenlik prosedürlerini belirler.

İster yer altı yakıt tankları, isterse büyük endüstriyel depolama sistemleri ya da



gemi yakıt tankları olsun — Tekser, her ölçekte profesyonel çözümler üretmekte" denildi.

GÜVENLİ VE SERTİFİKALI TEKNOLOJİ

Tüm operasyonlarda kullanılan Tekser markalı ATEX sertifikalı cihazların, patlayıcı ortamlarda dahi güvenli çalışma imkânı sağladığına vurgu yapılırken; "Bu sertifikasyon, Tekser'in uluslararası güvenlik standartlarına ve çevre koruma

prensiplerine tam uyumunu kanıtlar niteliktedir.

Her işlem, risk analizleri ve güvenlik önlemleriyle desteklenir; böylece hem çalışan güvenliği hem de tesis bütünlüğü daima korunur" açıklaması yapıldı.

ETKİLEYİCİ SONUÇLAR, AZ YAKIT ZAYIATI

Ayrıca açıklamada şunlar belirtildi: "Tekser Akaryakıt'ın kullandığı özel temizlik

teknolojisi ve filtreleri, yakıt zayıyatını minimuma indirir, depolama kapasitesini artırır ve yakıt kalitesini korur. Tank içindeki tortu, su, çamur ve kir kalıntılarını etkin şekilde uzaklaştırarak sistem verimliliğini yükseltir.

Sonuç olarak, daha az bakım ihtiyacı, daha uzun ekipman ömrü ve daha istikrarlı yakıt performansı elde edilir. Tank temizliğinde kalite, güvenlik ve performans bir arada sunulmakta."

SUNPET İstasyonu
İş Ortağımız

Feride Keskinkılıç'ı

Başsağlığı

kaybetmenin üzüntüsü içindeyiz. Merhumeye Allah'tan rahmet, kederli ailesine sabır ve başsağlığı dileriz.

OPET PETROLCÜLÜK A.Ş.



Libya, 17 yıl aradan sonra ilk petrol arama ihalesinin zarflarını şubatta açacak

Libya Ulusal Petrol Kurumu, 17 yıl sonra açtığı büyük petrol ve doğal gaz arama ihalesine ilişkin teklif zarflarının şubat ayında değerlendirileceğini açıkladı.

Libya Ulusal Petrol Kurumu'ndan yapılan açıklamada, ülkede 17 yılı aşkın süredir yapılmayan büyük petrol ve doğal gaz arama ihalesine ilişkin teklif zarflarının şubat ayında açılacağı duyuruldu.

Kesin tarih vermemekle birlikte, ihaleye katılan uluslararası şirketlerin tekliflerinin değerlendirilmesine yönelik teknik ve idari hazırlıkların son aşamaya geldiği belirtilen açıklamada, ihalede sunulan arama projelerinin, Libya'nın ham petrol ve doğal gaz rezervlerini artırmayı ve ülkenin ekonomik geleceğini daha istikrarlı hale getirmeyi hedeflediği aktarıldı.

Açıklamada, 11'i deniz, 11'i ise kara sahalarında olmak üzere toplam 22 arama bloğunun ihaleye çıkarıldığı bilgisine yer verildi.

Ulusal Petrol Kurumu, ihaleye katılan şirketlerin temsilcileriyle teknik ve hukuki konularda bilgilendirme yapmak üzere yoğun görüşmeler yürütüldüğünü aktardı.

Kurum, 3 Mart'ta söz konusu bu geniş kapsamlı arama ihalesinin başlangıcını duyurmuş ve uluslararası şirketleri, 2007'den bu yana keşif dışı kalan Libya'nın yüzölçümünün üçte ikisinden fazlasında yatırım yapmaya davet etmişti.

Petrol üretim kısıntısından muaf olan Libya, bütçesinin yüzde 90'ını ham petrol satışlarından karşılıyor. Ülkenin mevcut üretimi ise 17 Kasım'da yayımlanan kurumsal verilere göre günlük 1,3 milyon varil üzerinde bulunuyor.

Libya Ulusal Birlik Hükümeti, Aralık 2022'de arama faaliyetlerine yönelik "mücbir sebep" kararını kaldırarak yabancı şirketleri ülkeye dönmeye ve çalışmalarına devam etmeye çağırmişti.





- ✓ Alanında uzman ekip
- ✓ Müşteri odaklı hizmet anlayışı
- ✓ Güçlü tedarik ağı
- ✓ Operasyonel destek
- ✓ Anahtar teslim proje hizmeti



**Kurumsal
Organizasyonlarınızda
Uzman Ekibimizle
Yanınızdayız**



www.efo.com.tr

WOM 2027
World of Mobility
Istanbul, 2027

**TÜRKİYE
ENERJİ
ZİRVESİ**

ISTRADÉ

EN İYİLERİN BASKI VE UYGULAMA MERKEZİ

İRM
DİJİTAL & MATBAA

Outdoor
Reklam Uygulamaları

Fuar, Etkinlik ve
Görsel Uygulamaları

LED, Videowall
Aydınlatma ve Ekran Uygulamaları

Indoor
Reklam Uygulamaları

Baskı
Çözümleri

Mimari Tasarım, Projelendirme
ve Dekorasyon Çözümleri

İRM
DİJİTAL & MATBAA

İRM DİJİTAL & MATBAA
Tel: 0216 466 74 98 | www.irmbaski.com
Şerifali Mah. Şehit Sok. Y. Dudullu, Ümraniye/İSTANBUL
@ irmdijitalbaski in irmdijital

WOM 2027

World of Mobility
Istanbul, 2027

MOBİLİTE ÜRÜN, HİZMET VE TEKNOLOJİLERİ WOM 2027'DE SİZİ BEKLİYOR!

Mart 2027
TÜYAP
İstanbul

WOM 2027

Uluslararası Mobilite
Ürün, Hizmet ve Teknolojileri Fuarı
wom-istanbul.com



Yakıt



Elektrik



Market



Servis



Otomotiv



Teknoloji



Lojistik

herkes yola çıkar. biri yolu açar.

Bir akaryakıt şirketi insanların kalpten bağlandığı bir marka yaratabilir mi?
Bu soruyla çıktığımız yolda 9. kez “evet” cevabını aldık!
Bu yıl da Türkiye'nin en sevilen akaryakıt markası olduk.
Bugün örnek alınan bir marka olduysak sevginiz sayesinde.
Ne mutlu bize.



Türkiye'nin Lovemark'ları 2025 araştırması; MediaCat ve Ipsos tarafından 15-55 yaş aralığında, kadın erkek oranı eşit, Türkiye temsili 2.000 kişiyle gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre Opet, Akaryakıt kategorisinde birinciliği paylaşarak kategorinin Lovemark'larından biri olmuştur.